استراتيجيات جديدة لمواجهة ضغوط الحياة واحباطاتها..!

سحر المرونة

جورج دايهمل



مكتبة الهلال
Helal Book Store


FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

سحر المرونة

استراتيجيات جديدة لمواجهة ضغوط الحياة وإحباطاتها

جورج دايهمل

إعداد / إيهاب كمال

مكتبة الهلال للنشر والتوزيع

المنة بوك ستورز

MENNA BOOKSTORES

سحر المرونة

المؤلف

جورج دايهمل

إشراف

أحمد بهيج

مكتبة الهلال للنشر والتوزيع

العنوان: 6 ب شارع جواد حسني- عابدين- القاهرة

ت/ 0188041865

رقم الإيداع:

الترقيم الدولي:

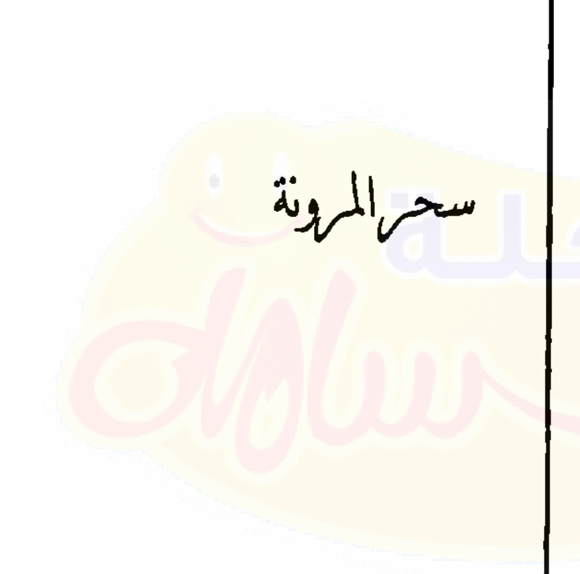
بحـــــــــــــــور

للجمع والتنفيذ الفني

دار المنة بوك ستورز

50 سور الأزبكية

سحر المرونة



جورج دايهمل


FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

المقدمة

يحكى عن أحد صيادي السمك الذي كان يصطاد، وكلما خرجتَ له سمكة صغيرة احتفظ بها، وفي كل مرة خرجت سمكة كبيرة ألقى بها في البحر مرة أخرى، فاقترب منه أحد الأشخاص وسأله، وقد غلب عليه الفضول: هل يمكن أن تشرح لي السر في أنك تلقي بالسمك الكبير مرة أخرى في البحر، وتحتفظ فقط بالسمك الصغير؟ فرد عليه الصياد قائلًا: أنا حزين جدًّا على هذا الفعل، ولكني مضطر إلى ذلك، ولا توجد أمامي أية طريقة أخرى، حيث أن القدر الذي أطهي في السمك صغير جدًّا، ولا أستطيع طهي السمك الكبير فيه، لذلك ألقي به إلى الماء مرة أخرى!.

قد يمتلك الواحد منا مهاراتٍ عديدة، ويحوز إمكاناتٍ مديدة، وقد يكون ذا رغبةٍ مشتعلة، وهمةٍ متقدة، ولكن سرعان ما يقف في وجه العقبات ـ وحتمًا ستقف ـ وحينها لا يصبح للمهارة معنى، ولا للرغبة مكان، إذا لم يتحل هذا الإنسان بالمرونة الكافية، والتي تجعله يجتاز العقبات، ويقفز فوق الحواجز.

وهناك وهمٌ خاطئٌ عند الكثير من الناس، الذين يرون أن المرونة ما هي إلا رضوخ للظروف، وأن التصلب والجمود على القرارات أو الآراء حتى لو كانت خاطئة هو قمة الفضيلة، وذروة القوة، ولذلك فالمرونة هي في ذاتها مهارة على قدر كبير من الأهمية ولابد أن يتحلى بها كل من يصبو إلى النجاح والقمة.

وفي هذا الكتاب سنعرض العديد من الموضوعات والمهـارات والتي من شأنها أن تكسبك في النهاية المرونة المطلوبة لمواجهـة ضـغوط وإحباطات النجاح ، ومن ثم تحويلها إلى نجاحات ومميزات.

***



ملح الحياة الحقيقي

للملح تأثير عجيب في مختلف الأطعمة، ولكن تأثيره القوي في غيره لا قيمة له إذا بقي منفصلاً. فهل من المعقول أكل الملح لمجرّد أنّه ملح، أو شربه مع الماء لمجرّد التلذّذ بأنّه ملح؟ قد تختلف الآراء في ماهية الملح الذي نحتاج إليه في حياتنا، حتى تصبح بمذاق شهي لا غنًى لنا عنه.

عزيزي القارئ، لك أن توافقني الرأي أو تعترض أنّ الملح يكمن في هذه الحياة بحب وتقبُّل الآخرين لك، ورغبتهم الصادقة في التواصل معك، فلا يكفي أن يكون ذلك من طرف واحد فقط "وهو أنت"، لأن شعور الفرد بأنّه مرغوب فيه وبقوة، ليتبادل معاني الحياة مع الآخر، يعطيه شعوراً بالرضا، وتفاعلاً إيجابياً مع الحياة، ما يضفي عليها ملوحة لا غنًى له عنها.

الإنسان إجتماعي بطبعه، ولكنه متطلّب في تصوراته وتوقعاته، وليس كل ما يتمناه أو يسعى إليه حاضراً بالتأكيد، وقد لا يتوافق ما يتمناه مع ما يقابله، ما يُدخله في متاهاتِ الحياة التي تضعه في دوامة التساؤلات:

- هل أنا راضٍ؟
- هل أنا متوافق مع نفسي؟



- هل أنا متواصل بشكل صحي وسليم مع الآخرين؟

قد يعيش أحدنا دهراً من دون أن يحقق التواصل المتبادل الصحيح مع الآخرين، على الرغم من أنّه حاول جاهداً أن يصل إليه.

عندما يقابل أحدنا أشخاصاً جُدداً في كل مرّة، يبني في مخيلته جسوراً للتواصل مع أحدهم، مليئة بالتفاهم والتعاون والمحبة؛ رغبة منه في أن تمتد إلى أبد الدهر، لأنّه لا أجمل من تبادل الخواطر والذكريات السعيدة والتعيسة مع غيرك، ولكنه يسقط من فوق برج عالٍ، عندما يجد أن مَن توقّع أن تكون بينهما تلك الجسور أسقطه من حساباته.

فحُب وتواصُل وتوافق الآخر معك، برغبة جادة وصادقة من طرفه، هي "ملح الحياة" الحقيقي، فلا يكفي أن تكون طالباً للعلاقات والصداقات، من أجل أن تحقق التواصل المطلوب منك، بإعتبارك إجتماعياً.

حتى تشعر بالرضا الإجتماعي، يجب أن يكون ذلك الطلب متبادلاً من الطرف الآخر لك أنت بالذات؛ من أجل أن تحقّق ذاتك الإجتماعية السعيدة.

تعالوا.. نحب أكثر:

في الحقيقة وعبر مشاهداتنا لمن منحهم الله مهارة عاطفية خاصة تعلمنا أنّ الحب إنما يصنع صناعة، ويخلق خلقاً. صحيح أننا نميل إلى شخص أكثر من آخر نتيجة التوافق الروحي والنفسي الذي نتشابه ونتباين فيه، لكن هذا لا يكفي لبناء علاقة تمنح كلا الطرفين

الحب والسعادة والأمان. ما نحتاجه هو أن نبذل الجهد من دواخلنا أوّلاً، أن نتحول إلى مصدر إشعاع لهذه العاطفة النبيلة. اغمر حياتك بالمزيد من الحب وستجد أنك كلما زاد مقدار الحب الذي تمنحه، كلما زاد المقدار الذي تتلقاه..

- الحب يجلب الحب:

الحب يلون حياتنا كلها بلون مختلف. الحب كالشمس عندما تبزغ نخرج لكي نتنعم بدفئها ونتمرغ في ضيائها وعندما تغيب نخلد للنوم.

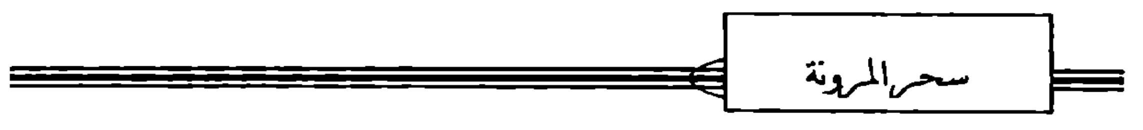
لكي تملأ حياتك بالحب هناك قواعد لابدّ أن تعرفها:

* قبل أن تحب أي أحد لابدّ أن تحب نفسك.. الحب ليس للضعفاء.. الحب لا يجعلك قوياً بل ينبغي أن تكون قوياً قبل أن تقدم عليه.. الحب عطاء للآخر، لكنه ليس فقدان للذات.. الذي لا يستطيع أن يقف على قدميه بقوة، لن يستطيع أن يحب أبداً..

* الحب ليس عاطفة فحسب.. الحب باقة من الأفعال تجعل حبيبك يشعر أنّه بخير.. أن تحب فهذا يعني أن تهتم، أن تبذل، أن تصغي.. بكلمة أخرى: (أن تفعل!).

* في عمق تغذية العلاقة يكمن تقدير من تحب، لابدّ أن تُعلمه في كل حين مدى أهميته بالنسبة لك بطريقة مباشرة وغير مباشرة. لابدّ أن تُشعره بأنّه مازال هو الشخص الذي يجعل قلبك يقفز، وبأنّه يضفي على حياتك لمسات من الجمال والأمان.





قد لا يتذكر الناس ما فعلتَ أو ما قلتَ، لكنهم دائماً سيتذكرون كيف جعلتهم يشعرون:

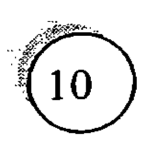
اسع إلى ضخ الحب والمودة والعاطفة الجياشة في كل فعل تقوم به.. كل شيء يمكن أن نقوم به يمكن أن نصبغه بصبغة عاطفية رقيقة تمنحه روحاً ورونقاً جميلاً: "هذا اللباس لم يكن جميلا إلا لأنك أنتِ التي لبستيه"، "لا أشعر بلذة الأكل إلا إذا أكلته معك"، "كم استمتع بالجلوس معك". كلمات قليلة وبسيطة، لكنها عندما تكون صادقة فإنّها تفعل فعل السحر بين الأحبة.

هذا ما يحدث مع بعض الأزواج يقدمون الهدايا الثمينة لزوجاتهنّ (بدون نفس!) ويستغربون لماذا لا تشعر زوجاتهنّ بالغبطة والسعادة.. وأظن أنّ السبب أصبح واضحاً جلياً..

* لا تنسى سحر الكلمة.. رغبتنا في سماع الثناء والمدح واحدة من حاجياتنا الأساسية.. سواءً كنت وزيراً أو عامل نظافة سيبقى لديك الرغبة العارمة لسماع الثناء والمديح. لذا ابحث كل أسبوع عن صفة جديدة فيمن تحب وامتحده بها. كن سخياً في مدحك ولكن صادقاً أيضاً، لأنّه لا أحد يسر من الإطراء الكاذب.

* لا تهمل الأفعال الصغيرة كالإيماءات الودودة، والضغط على اليد، والإحتضان، والإصغاء بإهتمام، وإحضار الطعام إليها (إليه) عندما تكون (أو يكون) مريضة (مريضاً). تذكر أنّه:

عندما تشارك أحداً أفراحه فإنك تضاعفها، وعندما تشاركه أحزانه فإنك تخفف منها.



* صناعة إهتمام مشترك. قال أحدهم: "الحب ليس أن تنظر في عين حبيبك بل أن تنظرا سويةً نحو هدف واحد". عندما يصبح بين زوجين إهتمام مشترك فهما في الواقع يبنيان علاقة جديدة بنكهة جديدة.

الإهتمام المشترك له أوجه كثيرة: من عمل تجاري صغير إلى الإشتراك في دورة تدريبية سويةً أو الإنخراط في مشروع مشترك لحفظ كتاب الله أو قراءة سنة رسوله الكريم (ص) والتنافس في ذلك، أو وضع برنامج مشترك للصلاة في الليل أو بناء موقع إلكتروني، أو إنشاء جمعية خيرية وغيرها من الأعمال الكثيرة المشتركة والتي قد لا تدر مالا ولكن تمنح ما هو أغلى من المال.. "الإحساس بأننا نستمتع بالحياة لأننا سوية".. دعوني أكرر:

الإحساس بأننا نستمتع بالحياة لأننا سوية.

* الذكريات القديمة هي واحدة من مصادر المتعة بين أي شخصين عندما يسترجعانها ويتذاكرانها سوية. الذكريات لا تطرق أبواب بيوتنا، بل تُصنع صناعة عبر خوض تجارب مشتركة في شتى مجالات الحياة مثل رحلة أو خوض غمار أي تجربة جديدة من أي نوع.

* الإحترام يخرج أفضل ما في نفس الإنسان. عندما يحترم شخصان كل منهما الآخر، يحترمان رغبات بعضهما، وآمالهما، وطموحاتهما، فسيبعث ذلك بإحساس دافئ بينهما وتتوثق علاقتهما.

* بعد الوقوع في الحب يعلن الكثير تقاعدهم، ويخرجونه من قائمة مهامهم، ويحولون إنتباههم إلى مناطق أخرى من حياتهم. دعونا نتذكر دوماً أنّ الحب كالزهرة الجميلة النضرة إن لم تعهده بالرعاية



والسقاية يذبل كما تذبل الزهرة.. وعادة ما يحدث ذلك ونحن في غفلة من أمرنا!.

* دائماً سنبقى بحاجة لأن نضغط على (زر التوقف المؤقت) في حياتنا لكي نراجع إحساسنا بعلاقتنا بمن نحب. هل مازلنا نشعر بنبضها؟ هل مازلنا نُشعر الطرف الآخر بالتقدير أم أننا نتعامل معه كشخص مسلّم بوجوده.

ختاماً:

الحب هو أحد مصادر القوة الكامنة في كل شخص منّا.. الحب يجعلنا نبذل ونضحي بكل سعادة ورضا.. لذا اغمر حياتك بالحب.. عندها سوف تتذوق طعماً جديداً لها.

***



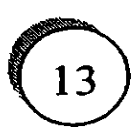
تعلم مهارة التفاؤل

هل سألتَ نفسَك يوماً: كيف تمكّن بعض الناس من خوض غمار هذه الحياة غير عابئين بما فيها من صعاب، وكأنهم بلا هموم، أو كأن الهموم لا تجرؤ على الاقتراب منهم؟ عندما ترى شخصاً ينظر إلى الحياة نظرة إيجابية بإستمرار؛ فإن ذلك ليس معناه أنه ليست لديه هموم، كل ما هنالك أنه تعلَّم مهارة التفاؤل والنظر إلى الجانب المشرق من الحياة.

وإكتساب مهارة التفاؤل ليس أمراً سهلاً؛ لأنها مهارة تحتاج إلى تدريب وتعلّم يتطلب مجهوداً ليس هيناً، ومع ذلك فإنها تُكتسب بالممارسة والصبر.

وأنت أيضاً - أيها القارئ الكريم - يمكنك اكتساب مهارة النظر إلى الجانب المشرق من الحياة.. مهارة التفاؤل، وها هي بعض الأفكار التي نقدمها إليك لتبدأ النظر إلى الجانب المشرق من الحياة التي نحياها.

أولاً: التشاؤم ليس قدراً: اعلم أنها مجرد «حالة مزاجية»، أحياناً يواجه الإنسان مشكلات حقيقية تحتاج إلى حل، ولكنك في أحيان أخرى قد تشعر بالاكتئاب والإحباط بلا سبب، وقد يكون هذا مجرد شعور مؤقت. إنها فكرة جيدة أن تنظر في همومك وفي المشاعر التي



ينشغل بها عقلك وتتساءل: «هل هذا مجرد مزاج؟ أو هل أنا حقاً لدي مشكلة، أو لدي ما يدعو للقلق؟». ولابد من فصل حالتك المزاجية ومشاعرك عن المشكلات الحقيقية.

لقد تعودنا قبول الشعور بالإحباط، ولكننا لم نتعلم أنه مجرد شعور، وأنه يمكن أن يكون عابراً.

ثانياً: ابتسم أكثر: أحياناً لا تحتاج غير ابتسامة من أجل أن تغيّر حالتك المزاجية. اصنع محطات للابتسام عدة مرات في اليوم، ابتسم لأطفالك، لأصدقائك وحتى للغرباء. الابتسامة ستؤدي إلى ابتسامة أخرى؛ وهذا بدوره سيؤدي إلى رفع مجمل الروح المعنوية لديك. ولذلك، حتى لو كان يومك غائماً وليس على ما يرام وحالتك المعنوية ليست مرتفعة؛ حاول أن تبتسم لبعض الوقت. واقبل مشاعرك، ولكن أقنع نفسك بقوة أنك ما زلت تسيطر على نواتج حالتك المزاجية. الابتسام سوف يساعدك على كسب هذه السيطرة.

ثالثاً: استيقظ على الوجه الصحيح: المتفائلون يقولون لأنفسهم عندما يستيقظون: «اليوم سيكون يوماً جيداً»، الكلام أسهل من الفعل، ولكنك بشيء من التدريب تستطيع أن تحوّله إلى واقع. قبل أن تذهب للنوم في كل ليلة؛ فكّر كيف ستشعر في الصباح التالي. وتخيل نفسك تستيقظ نشيطاً مفعماً بالنشاط والحيوية، ومستعداً لمواجهة يومك. لو كان هذا آخر ما تشعر به قبل النوم؛ فإن أغلب الظن أنك ستكون في حالة نفسية ومزاجية جيدة في الصباح التالي. خذ بضع دقائق

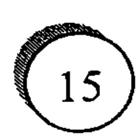


في التدرب على هذا التمرين البسيط، ولاحظ ما ستكون عليه حالتك المزاجية في الصباح التالي.

رابعاً: صحيفة الشكر والعرفان: سجِّل الأعمال التي تستحق عليها الثناء والشكر.. فنحن نحتاج أحياناً لرؤية الثناء علينا والعرفان والشكر بأم أعيننا، ونحتاج أن نذكّر أنفسنا بالحسنات التي نتميز بها في الحياة. ولذلك يُنصح بالاحتفاظ بسجلٍ لأعمالنا التي نستحق عليها الشكر والثناء والعرفان؛ لأن هذا بدوره يؤدي توقعات إيجابية شاملة.

ابدأ بكتابة الأشياء الواضحة – ولكن ذات المغزى – البسيطة؛ مثل صحتك وأسرتك وبيتك.. إلخ، ثم انتقل إلى الأشياء الأكثر تعقيداً التي ترى ضرورة تسجيلها. هذه هي صحيفتك للتعبير عن نفسك مهما كانت لياقتك.

خامساً: لا تترك للآخرين توجيه حالتك المزاجية: إذا ذهبت إلى متجر لشراء شيء وعاملتك البائعة بفظاظة، لا تدع هذه المعاملة تهبط بحالتك النفسية والمزاجية، وقل لنفسك: ربما تكون هذه البائعة تواجه يوماً سيئاً، أو تفكر في قضايا شخصية. أفضل طريقة للمحافظة على تفاؤلك؛ ألا تدع سلبية الآخرين تنعكس عليك وعلى حالتك المزاجية والنفسية. اقبل حقيقة «ليس كل الناس متفائلين، وليسوا جميعاً في حالة مزاجية جيدة»، ولكن هذا لا ينبغي أن يملي عليك حالتك المزاجية، فبالسيطرة على حالتك المزاجية بالتدريج قليلاً فأكثر ثم غالباً؛ سوف تنمو الثقة لديك ويتحول التفاؤل عندك إلى حالة دائمة. ويجب أن تعلم أنه ليس من السهل أن تصبح متفائلاً بصورة دائمة، فكلنا



يواجه أوقاتاً عصيبة تتحدى تفاؤله، ومع ذلك فإننا إذا قبلنا أننا لن نستطيع تغيير أشياء معينة، ولكننا يمكن أن نسيطر على مزاجنا؛ نكون قد خطونا الخطوة الأولى في طريق الإيجابية والتفاؤل.> اطمح للأفضل وتفاءل دائماً الناجح يفكر في الحل.. والفاشل يفكر في المشكلة. الناجح لا تنضب أفكاره.. والفاشل لا تنضب أعذاره. الناجح يساعد الآخرين.. والفاشل يتوقع وينتظر المساعدة من الآخرين. الناجح يرى حلاً لكل مشكلة..

والفاشل يرى مشكلة في كل حل. الناجح يقول: الحل صعب لكنه ممكن.. والفاشل يقول: الحل ممكن لكنه صعب. الناجح لديه أحلام ليحققها.. والفاشل لديه أضغاث أحلام ليبددها. الناجح يرى في العمل أملاً.. والفاشل يرى في العمل ألماً. الناجح ينظر إلى المستقبل ويتطلع إلى ما هو ممكن.. والفاشل ينظر إلى الماضي ويتطلع إلى ما هو مستحيل. الناجح يناقش بقوة وبلغة لطيفة.. والفاشل يناقش بضعف وبلغه فظة. الناجح يصنع الأحداث.. والفاشل تصنعه الأحداث. احذر.. فالفشل هو الشيء الوحيد الذي تحققه من دون أي مجهود.> عندما يتحول التشاؤم إلى مرض! في إطار مشروع كبير لمقاومة التشاؤم، قامت إحدى الجامعات العالمية الشهيرة بعمل مسابقة لتحدي أكثر الأطفال تشاؤماً وأكثرهم تفاؤلاً في الدولة؛ ففازت طفلة بجائزة الأكثر تشاؤماً وفاز طفل بجائزة الأكثر تفاؤلاً على مستوى القطر. أحضر الباحثون الطفلة الأكثر تشاؤماً في القطر، وأدخلوها في غرفة مليئة بكافة الأشكال والأنواع من اللعب، وأخبروها بأنها ستبقى في الغرفة



لمدة نصف ساعة، وأنها ستحصل على كل اللعب التي تقوم باللعب بها. نظرت الفتاة إلى فريق البحث نظرة مليئة بالشك والريبة، ودخلت الغرفة المملوءة باللعب، وما حدث في تلك المدة المحددة أصاب فريق الباحثين الذين كانوا يراقبون الطفلة من خلال مرآة تسمح بالرؤية من اتجاه واحد بالصدمة والذهول. قامت الفتاة بصورة آلية بفتح صناديق اللعب الواحد تلو الآخر، واستبعاد كل اللعب بعد فتح الصندوق والاطلاع عليها وهي تردد: - هذه ليست لعبة جديدة! - هذه ألعاب لن تعمل! - لا توجد هنا لعب لـ«هاري بوتر»! - لن يسمحوا لي بالاحتفاظ باللعب! - لا أحب هذه الدمى السخيفة! - هل تكفي نصف ساعة للعب؟ - كيف ألعب بكل هذه اللعب؟ بعد مشاهدة هذه الفتاة الصغيرة الكئيبة، ذات النظرة المريرة لكل ما حولها، فاقدة الرغبة في الحياة؛ تخرج من الغرفة بدون أن تأخذ لعبة واحدة، استطاع الباحثون أن يعرفوا ويحددوا معنى التشاؤم. وجاؤوا بالفتى المتفائل للغرفة نفسها، بنفس المرآة التي تسمح بالرؤية من اتجاه واحد، ولكن في هذه المرة كانت الغرفة فارغة إلا من روث حصان وقليل من الأخشاب والحصى والعصي وبعض القطع المعدنية، وهذه كانت أدوات الصبي المتفائل ليقضي نصف ساعة سعيداً منشغلاً بتصميم واختراع ألعاب بسيطة ومسلّية من الحصى وبقايا الأخشاب والعصي والقطع المعدنية.

كيف تنتصر على الشعور المفاجيء بالإحباط؟:

بحسب لون النظارة التي يرتديها الشخص، يرى الحياة من حوله.. فإذا كانت عدسات نظارتك سوداء، فإنك ترى ما حولك قاتماً.



أمّا إذا كانت العدسات شفافة، فستظهر الحياة جميلة برغم ما يعترضك فيها من صعاب أو مشكلات.

تُرى ماذا تفعل إذا وجدت نفسك تئن تحت وطأة ضغوط نفسية تحرمك من راحة القلب، كان تُواجَه مثلاً بسوء فهم لموقفك، من جانب شخصية تعتز بها، أو تُواجَه بتخاذل قريب أو صديق في وقت محنة، أو بنقد يُوجّه إليك في غير مكانه، أو بإخفاقك في تحقيق هدف ما أو غيرها من المواقف أو الأحداث التي تتعرض لها في حياتك اليومية، وتتسبب في إحساسك بالإحباط.

تختلف هنا الإستجابة للمثيرات من شخصٍ لآخر؛ وتعتمد ردود الأفعال على حالة الفرد النفسية، والإتزان الإنفعالي الذي يعيش فيه، وحالة السلام العقلي والهدوء النفسي التي يتمتع بها. كما تختلف ردود أفعال الأفراد إزاء المواقف والتصرفات المختلفة، بإختلاف أسلوب التربية في الصغر.

وهنا يتفق المتخصصون في علم النفس، على ضرورة أن يتعلّم الشخص الذي يشعر بالإحباط، الإيجابية؛ بمعنى أن يبدأ النظر إلى الأمور بطريقة مختلفة؛ فيرى إمكاناته العقلية وجوانب تميزه، والنواحي الإيجابية في شخصيته، فيقتنع بأنّه ذو قيمة وأهمية، وبالتالي يستطيع أن يعود بالأمور إلى حجمها الطبيعي، ويراها بمنظورها الحقيقي؛ بلا زيادة، أو نقصان.

أمّا الخطوة الهامة التي ينصح بها المتخصصون في هذا الأمر، فهي ضرورة التمييز والتفرقة بين رفض الآخرين "لأفعالنا" وبين

رفضهم "لشخصياتنا"، فالفرق كبير وإدراكه يؤدي إلى التحرر من الكثير من الضغوط التي تتراكم فوق بعضها، ويُسهم في إعادة الهدوء والتوازن لمواجهة الأمور بتعقّل وبترو.

وهذه الخطوات هدية لك ممن يعنيهم أمرك من الخبراء النفسيين حتى تدرب نفسك على الثبات في مواجهة مثل هذه الإحباطات:

* اقبل نفسك كما أنت، كوّن علاقة طيبة مع ذاتك، احترمها، وكن رحيماً بها.. فنفسك غالية في نظر خالقك، فلابدّ أن تكون هكذا في نظرك أنت أيضاً!

* إذا كنت في البيت، حاول الإسترخاء والإستماع إلى موسيقى هادئة، ولا تحاول أن تزحم رأسك بخيالات وأفكارٍ كثيرة قد تكون بعيدة كل البعد عن الحقيقة أمّا إذا كنت في مكان بعيد، وأمامك وقت للوصول إلى البيت، فأمضِ بعض الوقت في التجوال في الطرق الهادئة، وابتعد عن الأماكن الصاخبة حتى يعود إليك هدوء فكرك.

* إقرأ ما يحثّ على الرجاء، ويدعو إلى التفاؤل.

* اكتب ما يضايقك ويُؤلم نفسك، ويؤكد لك كل مَن سكب أفكاره على الورق نجاح هذه الأساليب في إستكشاف الأمور ووضوحها.

* كن موضوعياً في التفكير؛ فقد تكتشف عيباً في شخصيتك يحتاج إلى علاج.



* مارس بعض التمرينات الرياضية البسيطة، وإن أمكن في الهواء الطلق.

* تعرّف على أناس جدد، كوّن صداقات جديدة.

* هل تعرف متى كان آخر خطاب كتبته؟ أكتب رسائل لأصدقاء أو أقارب لك، ولا تنسَ أن ترجمة المشاعر في كلمات مكتوبة، تنعش نفسك.

* جدِّد في نمط حياتك، وبخاصة في طريقة إستذكارك للدروس، أو في عملك، وقضاء وقت فراغك.. جدِّد – طوّر – ابتكر؛ فأنت صاحب وصانع كل ما تفعل.

* كافئ نفسك بوجبة خفيفة خارج المنزل مع أسرتك أو مع بعض الأصدقاء الحميمين.

* وأخيراً، ثق أنك سوف تلمس بنفسك النجاح في أن تقول وداعاً لمشاعر الإحباط والإكتئاب المفاجئة. فتنجح مع نفسك وتطوِّر من ذاتك وتتصالح معها، وتُقيم علاقات طيبة مع الآخرين.. فهنيئاً لك!

تفكير سلبي وآخر إيجابي:

كثيرون، عندما يدور الكلام حول التفكير السَّلبي والإيجابي، يُديرون رؤوسهم، علامةً على عدم اقتناعهم بهذا الأمر.
لكننا نعلَم الآن، وبالتجربة، أنّ التفكير السيِّئ يؤدي إلى نتائج سيِّئة. لماذا؟ لا أحد يعرف بشكل دقيق. لكننا نعرف بالتجربة، وحتى

قبل خروج "كتاب الأسرار" (SECRETS)، أنّ الإنسان يَحصل له ما يَتوقَّعه. وهذا الأمر موجود في الإسلام منذ زمن بعيد، ويُعبَّر عنه بالحديث الشريف: "تَفاءَلوا بالخير تَجدوه".

إنّ أصحاب التفكير السلبي لا ينحصر أذاهم فيهم فقط، بل يتعدّاهم إلى المُحيطين بهم.

فالإنسان مثل الإسفنجة، يمتص أحاسيس وتوقُّعات مَن هُم حوله. وله جلس صاحب التفكير السلبي مع نفسه في لحظة صدق، وفكّر في حجم التأثير السلبي لأفكاره لغيّر نفسه، ولأدْرَكَ أيضاً أنّ نفسيته السلبية هي المسؤولة عن قلّة إنجازاته.

إنّ الفكرة التي يتضمَّنها قوله عليه الصلاة والسلام: "تفاءلوا بالخير تجدوه"، مفادها أنّه حين يكون الإنسان متفائلاً، فإنّ إنجازاته تكون كبيرة وتتسهّل الأمور من حوله، من حيث لا يدري، ويُصبح تفكيره أكثر وضوحاً وأكثر حيوية، وبالتالي يُحقِّق الكثير.

وحين أتحدّث عن التفكير الإيجابي، أجد البَعض من صديقاتي يتَّهمْنَني بأنني أبالغ في التفاؤل، في حين أنّ حولَنا أموراً لا تدفَع إلى التفاؤل، مثل ابن مُهمل، أو زوج لا يُعتمَد عليه، أو.. أو..

لهؤلاء أقول: إنّ تشاؤمكنّ ويأسكنّ يُفقدكنَّ الأمل. فالتشاؤم يَطرد السعادة، واليأس يطرد الأمل. ولو غيَّرتن ما بأنفسكنّ لتغيّرت أحوالكنّ. وإلاّ، فكيف نفسِّر أنّ حالات مرضية حقيقيّة، تمكّن أصحابها من التغلُّب على المرض، بالأمل وحده، وبالتفاؤل والتفكير الإيجابي، وبالإيمان بالمستقبل؟



إنّ المرأة التي تُواجه مشكلتها الزوجية أو الشخصية، وهي تَرفع شعار "لا فائدة"، تكون قد قضت على نصف قدرتها على حل المشكلة. فالتشاؤم هو مثل الضباب الذي يمنعك من قيادة سيارتك على الطريق، لأنّ رؤيتك تكون مُشوَّشة، والإنسان المُتشائم هو مثل إنسان ضعيف البصر، ويريد أن يقرأ بلا نظَّارة. أمّا التفاؤل، فهو النَّظارة التي تتيح حالة الوضوح.

إنّ المسألة هي في أساسها مسألة إيمان. وكل المُتشائمين عندهم أزمة إيمان. لكن، وبكل أسف، مشكلتهم أنّ تشاؤمهم ينتقل إلى الآخرين بالعدْوَى.

ولهؤلاء نقول: رجاء، إذا لم يكن عندكم شيء إيجابي تقولونه، اقفلوا أفواهكم.. فهذا التصرُّف هو الإيجابيّة الأولى التي قد تفعلونها.

***



تحييد الضغوط

مَن منّا يعاني من ضغوط في عمله اليومي ففي عالم مليء بالتغيُّر والديناميكية السريعة تصبح الضغوط وضع مألوف في أعمالنا كافة ولكن متى تتحوّل الضغوط إلى ظاهرة غير صحية علينا، وتمثل خطراً واهماً على سلوكياتنا الحياتية اليومية فما هي الضغوط التي تتعرض لها في عملك؟ وما هي مظاهرها؟ ولماذا أنت مرشح لأن تصاب بقرحة في المعدة من جراء العمل؟ ولماذا يتمنّى البعض الموت في كثير من الأحيان؟ وكيف نعالج أنفسنا من الأرق والإكتئاب؟ ولماذا نحن أقوى من الضغوط؟.. هذا في حوارنا عن إدارة ضغوط العمل.

- المدار: ضغوط العمل أعرفها ولكن لا أعرف كيفية إدارتها فهذا غريب عليَّ، وهل من الممكن أن يكون لضغوط العمل أثر عليَّ أو على صحتي العامة! لا أصدق ذلك تماماً.

- المدير: ما رأيك أن تحكم في النهاية على الأمر ولنبدأ بتفسير مفهوم الضغوط الخاصة بالعمل.

الضغوط وليدة بيئتها يحكمها قانون المكان والزمان وما يدور في إطارهما من تطوّر ونشاط ونظم وقيم وعادات وتقاليد وتحديات.

فهي تصحبك تبعاً للمكان الذي تعيش فيه وتلازمك حسب العمل الذي تقوم به.



الضغوط بالتحديد هي مدى تكيف أجسامنا وعقولنا مع التغيير، ففي عالم يبدو فيه التغيير الشيء الوحيد الذي يظل ثابتاً في مكان العمل فلا غرابة في أن يصبح العمل مصدراً رئيسياً للضغوط عموماً.

وضغط العمل هو إذن ظاهرة نفسية للشعور بعدم الراحة الفكرية نتيجة:

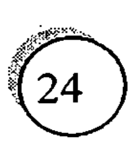
* عدم القدرة على التغلب على المشاكل أو الصعاب التي تواجهها.
* عدم السيطرة على الوضع الراهن.
* عدم إمكانية التكهن الدقيق بالنتائج المستقبلية.

وعليه فالضغط هو مجموعة قوى تعمل على الفرد، ووجود تلك القوى ظاهر من خلال نتائجها، فالضغط مرتبط بإنعدام التوازن أو التكافؤ بين الجهد النفسي المبذول من جهة والمشكلة أو الحالة التي تتم معالجتها من جهة أخرى، فالصحة النفسية أو درجات الثبات النفسي هي الحالة التي يقوم بها الإنسان ببذل الطاقة النفسية أو الجهد النفسي الملائم لمعالجة أو استيعاب وضع ما بطريقة فعالة.

فإذا إنخفضت جداً ولفترة زمنية مستمرة درجة الثبات النفسي أو كمية الطاقة أو الجهد النفسي المستخدم، انعدم رد الفعل وسيطرت السلبية والإنهزامية وتم قبول النتائج دون رد فعل.

- المدار: لماذا ظهرت ضغوط العمل؟

- المدير: في العصر الحالي ظهرت متغيّرات رئيسية ساهمت بدور كبير في ظهور وزيادة ضغوط العمل.. هذه المتغيّرات هي:



* التغيير في طبيعة العمل:

من الزراعة إلى الثورة الصناعية إلى عصر المعلومات إلى...

كل ذلك وضع تحديات جعلت من رد فعل الضغوط اللاإرادية المحفورة في الذاكرة شيئاً غير ملائم وهذا أدى إلى:

* التغيير في طبيعة بيئة العمل:

- من عمل يدوي إلى عمل ميكانيكي إلى آلي إلى تقنية حديثة جداً...

- من إستخدام القوى الجسمانية إلى إستخدام رقائق مصغيرة جداً إلى تجاره إلكترونية...

- من مركزية إلى مرونة في مكان العمل.

- من قيود دولية إلى حرِّية ورفع حواجز جمركية وبالتالي:

* التغيير في طبيعة العاملين في مكان العمل:

- من إدارة عسكرية بوليسية إلى قيادة ديمقراطية...

- من عمالة رخيصة إلى عمالة ذات مهارات خاصة مبدعة...

- من واجبات فقط يجب أن تؤدي لصاحب العمل إلى فكر مستنير لما يملكه العامل من تجديد وإبداع يتحكم بهما في صاحب المؤسسة.

- من عمالة رخيصة إلى عمالة نادرة متخصصة أي:

أمّا إذا إرتفعت جدّاً ولفترة زمنية درجة الثبات النفسي أو كمية الطاقة أو الجهد النفسي المستخدم، زاد رد الفعل إلى درجة لا تستطيع



معها التحكم في تصرفاتك أو السيطرة على مجريات الأمور أو التأثير على النتائج.

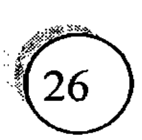
ومن الأهمية هنا أن نذكر أن عامل الزمن هام جداً فالضغط لا ينشأ أو يختفي في دقائق أو ساعات، فهو عبارة عن تراكمات تشكك خلال فترة زمنية ما، ودرجة إنخفاض أو إرتفاع الجهد النفسي المبذول هو نصف للضغوط النفسي.

والضغط النفسي مثل الألم فلكليهما دور إيجابي في التنبيه عن خلل في الوظائف، فبينما يقوم الألم بالتنبيه عن هذا الخلل في الوظائف الفسيولوجية أو الجسمانية يقوم الضغط النفسي بالتنبيه عن ذلك الخلل في الوظائف العصبية، وبذلك يقوم الألم والضغط النفسي بإرشادك إلى ضرورة التوقف عن هذا الشيء أو ذاك إذا أردت الصحة الجسمية والنفسية.

والضغط النفسي – كما إتفقنا مسبقاً – حدث ملموس في حياتنا اليومية وعليك التعامل والتكيف معه أو مع نتائجه، وما عليك إلا أن تجعل وجود الضغط النفسي متوازناً ومثالياً، حيث إن عدم وجود أي نوع من الضغوط أو إنعدام التوازن النفسي قد يؤدي إلى الملل وعدم الإكتراث وضعف الأداء.

– المدار: ألا يمكن تبسيط هذا الكلام، أريد أن أعرف الضغوط الممكن التعرض لها في الإدارة كمدير مثلاً؟

– المدير: هناك مجموعة من الضغوط يتعرض لها المدير المعاصر منها:



❋ ضغوط ناتجة عن الأدوار:

- عدم وضوح دور المدير له وللآخرين.
- تعدد وتضارب الأدوار.
- عدم التأييد من جانب الإدارة.

❋ ضغوط ناتجة عن طبيعة وظروف العمل:

- عدم ملاءمة طبيعة العمل وعناصره.
- عدم ملاءمة مكان العمل.
- الصراع على الحوافز والترقيات.
- نوع الوظيفة ومتطلباتها.

❋ ضغوط ناتجة عن العلاقات:

- مع الرؤساء.
- مع المرؤوسين.
- مع الزملاء.
- مع المستفيدين من خدمات العمل (عملاء).
- عدم القدرة على التفويض.

❋ ضغوط ناتجة عن الهيكل التنظيمي:

- عدم وضوح العلاقات التنظيمية وتداخل الإختصاصات.
- عدم التوازن في توزيع السلطات.
- إفتقار المشاركة.
- سوء الإتصالات.
- ساعات العمل.



- المركزية الشديدة.
- الفزع والصراع.

* ضغوط ناتجة عن التغيير:

- على المستوى التنظيمي.
- على المستوى الفردي.

* ضغوط الوقت:

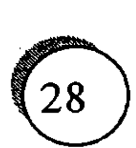
- الزيارات والمكالمات التليفونية العارضة.
- الإجتماعات والزيارات الخارجية.
- البريد الوارد والصادر.
- غياب الرئيس المباشر.
- عدم تسجيل وتحليل وتنظيم الوقت المتاح.

* ضغوط خارجية:

- الإتجاهات السياسية والحزبية.
- الرأي العام والإعلام.
- أجهزة الرقابة الخارجية.
- الإتجاهات الإقتصادية.
- العادات والتقاليد الإجتماعية.

* ضغوط رقابية:

- تعدد جهات الرقابة الداخلية.
- عدم وضوح المعايير الرقابية.
- عدم موضوعية المعايير الرقابية.



- الرقابة الشديدة والتدقيق المطول.

* ضغوط شخصية:

- الأسرة ومتطلباتها.

- العلاقات الإجتماعية.

- شخصية الفرد.

- دوافع الفرد وإتجاهاته.

* المدار: وماذا بعد كل هذه الضغوط؟ هل تسبب أيّة أمراض؟ وكيف؟

- المدير: ضغوط العمل تشكل فيما بينها إما مجتمعة أو منفردة – بالإضافة إلى الضغوط الشخصية – تسبب مظاهر عديدة نوجزها فيما يلي:

أ) المظاهر النفسية: (الغضب) (القلق) (الأرق) (الإحباط)

ب) المظاهر الفسيولوجية

أ) المظاهر النفسية وهي تحتوي على:

1- الغضب: وهو التهيج أو السخط المصحوب بالعداء أو العدوانية أو الخصومة الحادة، وهو حالة نفسية تتولد لدينا عند إحساسنا بأن شيئاً ما قد حدث، وأن شخصاً قد أقدم على عمل ما يسيء إلينا قولاً أو فعلاً.

ومن آثار الغضب:

- تغيير في تعابير الوجه.

- الألم النفسي والجسدي.



- إرتفاع ضغط الدم.
- الارتجاج والإهتزاز.
- التنابذ بالألقاب.
- الضرب.
- العصبية في المزاج.
- التنفس السريع.
- إزدياد ضربات القلب.
- احمرار العينين.
- التهديد والوعيد.
- قذف الأشياء.
- تغيُّر في وضع الجسم.
- حركات المفاجئة (التشنج).

2- القلق: وهي حالة الإنفعال التي تبقى إيجابية ومنتجة ما دامت معقولة، وتصبح سلبية إذا زادت إلى درجة شديدة.

وهو الشعور بعدم الطمأنينة نتيجة عدم وجود حقائق مؤكدة لدينا إيجاباً أو سلباً.

وهو بمعنى آخر الخوف من النتائج التي لا يمكن التكهن بها إلى حد مقبول.

فأنت من الممكن أن تقلق نتيجة شعورك بأنك مسؤول عن إنجاز عمل ما، بينما أدوات النجاح أو معايير قياس النجاح والتي يتم على أساسها تقييم الإنجاز غير واضحة أو غير موجودة أساساً.

ومن آثار القلق:

- الأرق في النوم.
- الصداع.
- التوتر العصبي.
- الإنطواء.
- الشرود الذهني.
- الطفح الجلدي.
- عدم التجاوب مع الآخرين.

3- الأرق: وهو شعور مرتبط بتوقع خسارة ما حقيقية أو محدقة خيالية، أو الخوف من شر مرتقب أو خطر.

وهو عدم القدرة على النوم السليم بدليل إنخفاض درجة حرارة الجسم بشكل طبيعي والإنقطاع عن العالم المحسوس، وينتج الأرق كإفراز مباشر لحالة القلق.

ومن بعض آثار الأرق:

- عدم النوم المنتظم والعميق.
- التوتر.
- عدم مطابقة رد الفعل لشدة الفعل.
- الكآبة.
- الإجهاد.
- عدم التوافق مع المتغيّرات.
- الشخصية العدائية.

- الإضطراب العصبي.

73٪ من سكان الكرة الأرضية يعيشون تحت تأثير القلق والتوتر، في دراسة أعدتها مستشفيات (ماي كلينك) بأنّ التوتر والقلق أحد المسببات الرئيسية لأمراض القلب والقرحة وتساقط الشعر والضعف الجنسي والروماتيزم والسمنة وضعف الشهية، والكثير الكثير من الأمراض الأخرى.

4- الإحباط.. وهو الإحساس بالحنق فعدم تمكن فرد ما من الوصول إلى شيء ما لتملكه أو إختباره أو عمله، وهو شعور بالفراغ القاتل والملل العقيم لا يصحبه أي سرور ناتج عن التعامل مع الأشخاص أو الأشياء، وهو الشعور بالعجز التام عن القيام برد فعل يؤدي لنتيجة ما.

ومن بعض آثار الإحباط:

- الإهمال في العمل.
- اللاإكتراث.
- التلعثم.
- الإنهزامية.
- الشلل الفكري.
- عدم الإهتمام بالمظهر.
- السخرية والتهكم.
- الإنعزال والإنطواء.
- العجز الجسماني.

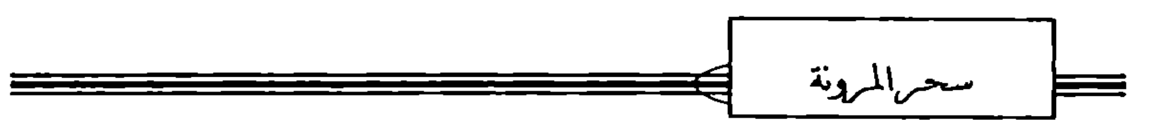
ب) المظاهر الفسيولوجية:

وهي مثل:

- الإجهاد العام.
- تصلب الشرايين.
- السكتة الدماغية.
- إنعدام الشهية.
- الطفح الجلدي.
- ضغط الدم (هبوط أو إرتفاع).
- التلعثم.
- الصداع.
- القرحة.
- آلام العظام.
- عسر الهضم.
- زيادة الأدرنالين في الدم.
- الشد العضلي.
- عض الأظافر.

(تأكد تماماً أنّه لا يوجد فصل بين المظاهر النفسية والفسيولوجية، فأحد مسببات القرحة مثلا قد يرجع إلى العصبية الحادة والقلق والأرق).

- المدار: أحس بنوع من الإضطراب وأجتهد في التركيز ولكن لا أستطيع، فقد أصبت بالإرتباك من هول ما سمعت، ألا يمكن أن



تزيدني معرفة حول الأمراض الناتجة عن ضغوط العمل خاصة التوتر والأرق؟

- المدير: بالتأكيد.. ولكن كل ما أريده منك ألا تتوتر فنحن نتكلم هنا ونتناقش لكي لا نصل إلى درجة من الدرجات النفسية التي نتكلم عنها فتصاب بمرض نفسي وخلافه، لذا أرجو منك الاتزان وتمالك النفس.

- المدار: أعدك بأنني سأحاول، ولكن هيا تكلم حتى لا تزيد درجة توتري.

- المدير: سأبدأ فوراً فيما طلبت.

1- التوتر:

يتفاوت في الشدة من توتر خفيف وهو طبيعي في كثير من الأوقات مثل العمل تحت ضغوط. وجود مشاكل في العمل أو مشاكل أسرية أو إنتظار أشياء هامة مثل ترقية أو الذهاب لمقابلة شخصية لوظيفة. والتوتر الخفيف هو الإحساس بالشد العصبي البسيط وهو لا يخلو من بعض المزايا مثل زيادة التركيز وتحسين الأداء.

إذا زاد التوتر يكون أعراضه مزعجة لمن يعاني منه الذي قد يعاني من إحساس مزعج بالشد العصبي. الصداع في شكل صداع خلف العينين وضغط فوق الرأس أو في خلف الرأس والرقبة من الخلف أو الإحساس بضغط حول الرأس عما لو كان حبلاً ملفوفاً حول الرأس يضغط عليه.



ومن أعراض التوتر أيضاً زيادة العرق ورعشة في اليدين في الأصابع، والإحساس بخفقان القلب والإحساس بضيق في التنفس أو أنّ الإنسان لا يستطيع أن يملأ رئتيه بالهواء. ضعف التركيز والأرق وسوف نشرحه. وعدم قدرة الإنسان أن يجلس أو يستريح في مكان واحد أي أنّه يجلس ثمّ يقوم مقعده إلى مقعد آخر أو ليسير عدة خطوات في مكان آخر.

2- الأرق:

الأرق هو إضطرابات النوم عامة. ويمكن تقسيمه إلى ثلاث أنواع:

أ) عدم القدرة على أن يستغرق الإنسان في النوم بعد دخوله الفراش بوقت قصير.. وهذا هو أبسط أنواع الأرق وأكثرها إنتشاراً. وحدوثه قد يكون طبيعياً وعادة ما يصاحب التوتر بجميع درجاته.

ب) النوم المتقطع: وهو أن ينام الإنسان ثمّ يستيقظ عدة مرّات في خلال الليل، وقد يستيقظ الإنسان ولديه إحساس بالتوتر الشديد أو أحد أو بعض أعراضه مثل العرق وخفقان القلب أو ضيق في التنفس. وقد يعقبه صعوبة العودة للنوم. ومن الطبيعي أن يستيقظ الإنسان مرّة واحدة على الأقل في خلال الليل وعادة يسهل العودة للنوم.

ت) أرق آخر الليل: وهو أن يستيقظ الإنسان بعد 3-5 ساعات نوم ولا يستطيع العودة للنوم، وهذا يعطيه عادة إحساساً بالإكتئاب أو التوتر الشديد أو أي من أعراض التوتر الشديد مثل ضيق النفس – خفقان القلب – العرق.

ث) وأهم من هذا أن يتبع النوم المتقطع أو أرق آخر الليـل أن يستيقظ الفرد ولديه إحساس بالتعب الشديد.

والتوتر الشائع هو أن يستيقظ الإنسان متعباً كما لو أنّـه لم يـنم ولا دقيقة واحدة في أثناء الليل، ويريد أن يظل ملازماً الفراش وهذا من أعراض الإكتئاب النفسي.



مهارات الكلام

لنتعرف أكثر على مستوى تأثير كلامك، ودرجة قوتك في الوصول إلى عقول وقلوب من تتعامل معهم، فإليك هذه الخطوات:

※ لاحظ ردود الأفعال من حولك:

عندما تتكلّم هل يبدي الآخرون انتباههم لسماعك؟

أم يتململون؟

أم تبدو على وجوههم الإبتسامات الساخرة؟

حاول الإجابة بصدق عن هذه الأسئلة، التي سوف تساعدك إلى حد بعيد على معرفة قدراتك، ومدى احتياجك لتطوير نفسك.

※ قم بتسجيل صوتك:

يمكنك أن تسجل صوتك على جهاز كاسيت او (إم بي ثري) ثمّ تسمعه وكأنّك تستمع إلى شخص آخر، لتدرك أن كلامك سريع أكثر من اللازم، أو بطيء، أو أن الجمل غير مترابطة.

※ انظر في المرآة أو سجل حديثك صوتاً وصورة:

لتعرف كيف تتحرك عيناك، وإلى أي اتّجاه تشير يداك، وهل ملامحك تؤكد ما تقول أم تعطي رسالة معكوسة؟

※ اطلب رأي الآخرين:



واطلب الرأي من الأصدقاء المقربين المتفهمين لمحاولتك في تحسين طريقة كلامك، أو اطلب رأي مدربي التنمية البشرية الذين تثق في آرئهم، واحذر دعاة الإحباط والمتشدقين

إختبر قدرتك على قول "لا" وتعلمها:

كلمة ثقيلة على اللسان رغم أنها من حرفين، ومحرج أحيانا النطق بها في وجه شخص قصدك طالبا خدمة أومساعدة ما، إنها كلمة "لا" التي تبدو للسامع للوهلة الأولى غير متوقعة من آنسان كان يأمل منه أن يستجيب ويذعن لطلبه، بل وقد تجر الى تأويلات سلبية شتى وتقطع صداقات وتعاملات آمتدت لسنوات، اذا قيلت بطريقة غير سليمة وجاحفة. لذلك تجد الإنسان كثيرا ما يحترس قبل الإسراع بالنطق بها، رغم أن هناك مواقفا مصيرية تحتم على الفرد أن يجمع شجاعته ويقولها دون خجل أو إحساس بذنب أوتعذيب ضمير، بآعتبارها كلمة فصل قاطعة تجنب العديد من المشاكل النفسية والمادية، التي قد تجلبها عوضا منها قول كلمة "نعم".

آسباب الإمتناع عن آستعمال "لا"

الإجابة بـ "نعم" تكون في غالب الأحيان مصدر سرور وآنشراح للطرف الذي يطلب المساعدة، لكن هي ميدالية ذو وجهين لا يأثمن لها في كل الأحوال، وقد تتسبب في ويلات قادمة وتهدد المبادئ الثابتة المتصلة بالعمل والأسرة والمحيط الاجتماعي، ويعزى علماء

التنمية البشرية وعلم النفس سبب آندفاع بعض الاشخاص الى قولها إلى عوائق مختلفة تحيل دون آستخدام كلمة "لا"، وركزوا على بعض الأسباب الرئيسية وهي:

- الخوف من الرفض العاطفي والطرد من hاستلطاف وحب الأخرين لنا، هو الذي يجعلنا مندفعين دون تفكير الى المساعدة الفورية، سواء اتعلق الأمر بعلاقاتنا الشخصية أو العملية منها، فالرهبة تجعل كلمة "نعم" ملازمة للسان كواقي يحمي من الجحود والجفاء ولدغات اللسان التي قد نتعرض اليها في حالة ان اهملنا تقديم يد العون، فمعظم البشر سبق لهم وأن عاشوا تجربة الرفض الوجداني وهم أطفالا، عند امتناعهم عن تنفيد طلب لأحد أفراد العائلة أو الأصدقاء، فيكبر ذلك الاحساس الى البلوغ ويترسخ تلقائيا، وهي أن تلبية متطلبات الغير تحسم مشاعرهم تجاهك وتجعلك شخصا مرغوبا فيه، حتى وإن تعارض ذلك مع قناعاتك وجعلك فريسة لضغوط نفسية وخسائرة جسيمة، نتيجة اذعانك لهاجس الخوف المستمر بأنك لو رفضت مساعدة من لجأ اليك فستنبذ من مشاعر الكل. وهنا يؤكد العلماء أنه من سابع المستحيلات أن يحبك كل البشر، فهذه غاية لا تدرك، لذلك على الانسان أن يهتم بالمقربين به لا بالغرباء، الذين عليه أن ينالوا احترامه لكن على بعد مسافة، وأن يحسم أمره في أمر مجاملاته التي تتوج بقول "نعم" لكل طلب مهما كانت خطورة نتائجه عليه، فالأنانية هنا مستحبة، بمعنى على الفرد ألا يحاول اسعاد الأخر على

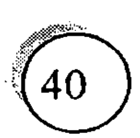


حساب مصالحه الشخصية والتزاماته العملية وقناعاته وعليه أن يكون موضوعيا.

- الخوف من العواقب خاصة في مجال العمل، اذ يحاول الفرد تجنب الصراعات التي قد تؤدي الى فقدانه لعمله، فيسارع لتلبية طلب اية مساعدة، حتى وإن سرقت من وقت عمله الكثير ولم تدخل في خضم التزاماته، وهنا ينصح بأن يكون الشخص واقعيا ويقيم الوضع ببصيرة تامة، فالحياة لا تخلو من الصراعات وثنائيات "لا" و "نعم" على كل الأصعدة والتي تفرض على المرء التعايش معها ومسايرتها حسب قدراته، واذا كان الخوف من ردة فعل الأخرين يتحكم في كل مراحل حياة الفرد، فإن ذلك لن يحقق له استقلاليته يوما ما.

- الخوف من نعت الأنانية وقسوة القلب، وهنا يهدئ العلماء الفرد بتذكيره، بأنه مجرد تفكيره في الحكم المسبق الذي سيطلقه عليه طالب المساعدة، تخرجه فورا من دائرة الأناني لأن الأنانيون من طبيعتهم عدم إعطاء اهتمام للأخرين فما بالك بالتفكير بردود أفعالهم، حتى وإن تمت إهانته وأسيء إليه بكلمة "أناني" فعليه ألا يأخذها على محمل الجد، لأنها فقط وسيلة إستفزازية لا غير.

- الخوف من ذم الناس وعدم الثناء علينا ومدحنا، هو الذي يؤدي ببعض الأفراد الى الاندفاع دون تفكير للمساعدة، طمعا في إرضاء غرور النفس والأذن، لكن الآنغماس في الغرور لا يشعرهم بأنهم هم في الأصل ضحايا لكلمة "نعم" وليس بفاعلي خير، اذ تتضح



لهم الصورة أول ما تظهر سلبيات تسرعهم في الاقدام على تقديم صنيع المساعدة.

تعلم قول "لا" بود ودبلوماسية لا يتسنى بين ليلة وضحاها أن يتقن الانسان التعامل مع تقديم الرفض بطريقة سلسة ومهذبة لا تؤتي على خسائر، بل يحتاج الأمر إلى ترويض نفسي خالي من الاندفاع والموضوعية السطحية، فمثلا، الأشخاص الذين اعتادوا اللجوء الى نفس الفرد ليساعدهم، تسقط عندهم قول "لا" بسهولة تامة لا يحتاج معها الشخص الى بذل مجهود جبار ليواجهه بصراحة تامة بـ "لا"، كشخص قصدك لخامس مرة ليستدين منك مالا، وفي كل مرة يعدك بإعادة الدين إليك، أو صديقة مع علمها بمرض أمك تطلب منك مرافقتها الى مكان ما، هنا تقفز الأولويات ولا يعود للخجل مكانا لكي لا تقول "لا"، ولم تسلم العلاقات الزوجية من ثنائيات السلب والموجب هذه، فغالبا ما يخضع طرف منذ بداية العلاقة للطرف الأخر ويلبي كل احتياجاته،

ليكتشف مع مرور الوقت أنه لا يراعي شعوره ولا احتياجاته النفسية، مما قد يؤدي بالعلاقة الى طريق مغلق، لذلك يستحب أن يعود الطرفين أنسفهما من الأول على "لا"، ويتم قولها بطريقة لا تترك للنزاع والشوشرة مكانا، فمثلا تطلب الزوجة من الزوج أن يخرج معها غدا لاقتناء بعض الأغراض، فيمكن أن يجيبها بكل لطافة في حالة كان لا يحب الخروج: "ولم لا أستحسن الأمر لكن رجاءا عزيزتي غدا لا، أريد أن ارتاح لي وليس لدي أي رغبة في مزاحمة الناس"، فدائما تبقى الطريقة

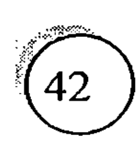


التي توصل الرسالة، هي مفتاح لكل ما آيجابي، وحتى وان كان جوابك كله سلبي، واليك بالتليخص آستراتيجية كيفية الرفض وبأفكار جد سهلة:

- خذ الوقت الكافي للتفكير: بهدوء تام اطلب من قاصد المساعدة أن يمنحك قليلا من الوقت للتفكير في الأمر مثلا قل بشئ من البشاشة: "من فضلك هل تسمح لي بقليل من الوقت؟".

- زن الأولويات وادرس النتائج: يمكن تصنيف نوعية المساعدات الى انسانية والى أخرى متعلقة بالعمل، فالانسانيات لها الصدارة في المباردة كأن يطلب زميل عمل لك أن تنجز عمله لانه ملزم باصطحاب امه للطبيب، اما اذا طلب منك مساعدته في عمله لمجرد أنه لمجرد أن يقضي وقته بمحادثة الأخرين وتهمل أنت في المقابل عملك وتتحمل نتائجه، فهذا ما لا يشجع عليه، وحذاري من تعده بوعود قد لا تفيها له، فقولك "لا عفوا علي أن اقضي بعض أعمالي فهي كثيرة" خير من تعد دون أن تفي بوعدك له.

- التحرر من تعذيب الضمير: لا تحتاج للاحساس بتعذيب الضمير، مادمت أنك لن تظلم أو تجور على من طلب مساعدتك، وفي أغلب الأحوال الذين يكررون طلبهم لديك يكونون سابقا على معرفة بضعفك فيتستغلوته، شيء واحد عليه أن يكون نصب عينيك وهو أنه من قصد كان في حسبانه أن يلاقى طلبه بالرفض، فتحرر ببساطة من قيود ضميرك وتأكد أنك ستنال تقديرهم حتى وان جاء متأخرا.



- حافظ على دبلوماسيتك: دبلوماسية القول ترتبط بالهدوء والرزينة والكلام الخالي من كل شائبة، فعلى أجوبتك أن يطغى عليها كلمات مثل "عفوا.."، "أتمنى ذلك ولكن...".

-اقترح حلولا: يمكن أن تقترح حلولا لكن أنت لست ملزما بذلك.

آختبر نفسك: هل تخاف قول "لا"؟

1. هل يشغلك يوميا كيف سيفكر الأخرون بك حين تواجهم بكلمة "لا"؟ [نعم] - [لا]

2. هل تنتابك الأحاسيس بأنك ضحية الأخرين دائما؟ [نعم] - [لا]

3. هل تظن أنك لو رفضت الاستجابة لارضاء الغير سيقع شيئا مهولا لم يكن في الحسبان؟ [نعم] - [لا]

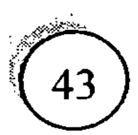
4. هل ترسم في مخيلتك العواقب الوخيمة مسبقا إن ربما قلت "لا"؟ [نعم] - [لا]

5. هل تتلعثم وتبدأ بالعرق اذا كنت تحاول أن تقول "لا"؟ [نعم] - [لا]

6. هل تشعر بالتوتر والعصبية قبل قول "لا"؟ [نعم] - [لا]

8. هل تلجأ الى حيل وتعليلات كاذبة لتوصل بطريقة غير مباشرة أنك رافض لتساعد [نعم] - [لا]

9. هل تتناول اية مهدئات ومسكنات قبل أن تقول "لا"؟ [نعم] - [لا]



10. هل تثور على نفسك بعد كل موقف وترى أنهم يمارسون عليك ما يريدون؟ [نعم] - [لا]

11. هل تفكر أنك في حالة قلت "لا" ستفقد بذلك شريك الحياة أو صديق؟ [نعم] - [لا]

12. هل ترى نفسك في حكم الأناني اذا رفضت مساعدة الأخرين؟ [نعم] - [لا]

13. هل لديك آحساس أنك تعطي اكثر مما تأخذ؟ [نعم] - [لا]

14. هل تشعر بالذنب اذا أعدت الأخرين بخيبة أمل لرفضك مساعدتهم [نعم] - [لا]

15. هل لديك صعوبة في الدفاع عن حقوقك لأنك لا تحتكم على التبريرات المقنعة لذلك؟ [نعم] - [لا]

16. هل المهم لديك أن تعيش بوئام وسلام مع من حولك، لذلك تستجيب لاي طلب حتى ولو كان على حساب حياتك الشخصية؟ [نعم] - [لا]

17. هل قطعت آية صداقة عمل او قرابة لانك أحسست انك تستغل؟ [نعم] - [لا]

18. هل الخوف من ألا تظل محبوبا هو الدافع لقول "نعم"؟ [نعم] - [لا]

19. هل تخاف من آنفجار أي سوء تفاهم مع الأخر؟ [نعم] - [لا]



20. هل توجد حالات تريد أن تفجر ما لـديك مـن غـضب، رغم عدم وجود أي سبب مباشر؟ [نعم] - [لا]

21. هل لديك آنطباع أن كل طاقتك سرقها الأخرون؟ [نعم] - [لا]

20. هل ترى أنك جد طيب لهذا العالم؟ [نعم] - [لا]

النتيجة

اذا كانت غالبية الأجوبة بـ "نعـم" فأنـت في الغالـب ضـحية الاندفاع الى الاستجابة لأي طلب، وتعاني من الخوف المستمر من نتائج رفضه، وعليك أن تعرف أنه بالرغم من كون رنة كلمة "لا" قد تبدو في أول الأمر سلبية الا أنها تحمل في طياتها العديد من الفوائـد، مـن أولهـا أنك لن تضيع كثيرا من وقتك الذي عليك أن تستثمره بالدرجـة الاولى في تحقيق أهدافك في الحيـاة، عـوض ان تمنحـه لاشـخاص ربـما قـد لا يستحقون وقتك الثمين، وطاقتك ستوفرها لعمـل أجـدى مـن ذلـك. واذا لم تستطع في يوم أن تتمكن مـن تـرويض الـنفس عـلى قـول "لا" فعليك باللجوء الى الأطباء النفسانين لمساعدتك، لأن عدم الجرأة على

قول كلمة "لا" قد تؤدي الى أمراض لن ينفع معها لاحقا آيـة آجراءات طبية، لانه حينها ستكون قد قضت على شخصيتك وأورثتك خوفا، قد يعيق تكلمة مسيرتك لتحقيق أهدافك في الحياة.

***





هل أنت متهور؟

1- هل ينتابك إحساس بالتعب؟

أ) أبداً

ب) نادراً

ت) من حين لآخر

ث) غالباً

2- هل تشعر بأنك سريع الغضب؟

3- هل تشعر بآلام في القفص الصدري؟

4- هل تعاني من الأرق؟

5- هل تجد صعوبة عند الصباح في بدء نشاطك المعتاد؟

6- هل تشعر بآلام في ظهرك؟

7- هل يعتريك القلق دون سبب موضوعي؟

8- هل أنت بحاجة إلى القهوة أو الشاي، والسجائر لكي تشعر صباحاً بأنّك استيقظت؟

9- هل تشعر بتشنج في أمعائك؟

10- هل تستيقظ من نومك بين الواحدة والرابعة صباحاً؟

11- هل تشعر بألم في الجهة الخلفية من عنقك؟

12- هل تشعر بإعياء مفاجئ حوالي الساعة الخامسة بعد الظهر؟

13- هل تزداد آلامك عندما تتعرض للمضايقة؟

14- هل تناولت حبوباً منومة في الأشهر الستة الماضية؟

15- هل شعرت بآلام في الحنجرة في الأشهر الإثنى عشرة الماضية.

16- هل إزداد وزنك أو نقص خلال الأشهر الإثنى عشرة الماضية؟

17- هل أصبت بمرض خلال الأشهر الستة الماضية؟

18- هل أصبت بالصداع النصفي خلال الأشهر الثلاثة الماضية؟

19- هل تشعر بصعوبات في التركيز؟

20- هل تصيبك حالات ارتجاف مفاجئة وعنيفة؟

21- هل تشعر بصعوبات في الإستسلام للنوم؟

22- هل حدثت لك كوابيس خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة؟

23- هل أصبت بجروح خلال الأشهر الستة الماضية (حادث سيارة، حادث منزلي، حادث رياضي)؟

24- هل تشعر بأنّك لا تمتلك الوقت الكافي للقيام بأي عمل؟

لحساب النقاط التي حصلت عليها، أعط (أبداً) صفر، و(نادراً) نقطة واحدة، و(من حين لآخر) نقطتان، و(غالباً) ثلاث نقاط. إذا

حصلت على أكثر من 37 نقطة فأنت إندفاعي، أما إذا حصلت على أقل من 37 فأنت فمحافظ.

1- النموذج الإندفاعي:

ليس من النوع الذي يعيش في عزلة، أو يقوم بدور النعامة، أو يختبئ تحت الطاولة عند ظهور مشكلة ما. فهو، على العكس من ذلك، لا يخاف من المواجهة وركوب الأخطار. يبذل كامل طاقته في المواقف الصعبة. في الظاهر، يبدو قوياً وقادراص على العيش في جو معادٍ له. ومن الصحيح أنّه يستطيع التحمل وتلقي الضربات مهما كثرت، غير أنّه يميل إلى المبالغة بعض الشيء في التعرض إلى المشاكل وفي اللعب بالنار أو بأعصابه.

وهو غالباً ما يعيش في حالة تأهّب، أو في حالة من الضغط النفسي الشديد. وذلك هروباً إلى الأمام أكثر مما هو حركة بناءة حقاً، وهو الأمر الذي ينهكه وينهك الآخرين. أما جو عمله أو حياته الشخصية، فيظل متوتراً باستمرار وتبقى الصراعات محتدمة إلى حد ما. يسيء تصريف عدوانيته، حيث يحاول خوض عدة معارك في وقت واحد، وكثيراً ما يفجر هذه العدوانية، فيزمجر غضباً في بعض الأحيان للأشياء، كما أنّه عدواني بشكل مفرط. والنتيجة أنّه ينزلق أحياناً في علاقاته، ويعجز عن بلوغ أهدافه.

2- النموذج المحافظ:

غير قادر على التأقلم مع الظروف الجديدة ومتمسك باعتباداته، يميل إلى المبالغة في تحكيم ضميره وإلى الإلتزام الدقيق

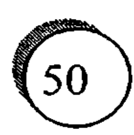


بالمسائل الأخلاقية أو تلك المتعلقة بالقيم. فالوعد والإلتزام وإعطاء الكلمة هي، بالنسبة له، أمور مقدسة ويشعر بالذنب لمجرد التفكير بعدم الوفاء بها. وأقل تهاون من قبل الآخرين يمكن أن يثير غيظه وأن يدفعه إلى توجيه التهم. وهم بالأحرى حقود ويصعب عليه أن يغفر الإساءة. ولشدة تعلقه بجذوره وقناعاته فإنّه يفتقر إلى المرونة. وهو يولي إهتماماً كبيراً بالمبادئ، ولكنه لا يهتم بالمشاعر سواء أكانت مشاعره أم مشاعر الآخرين. وغالباً ما يتمسك بعناد بأفكاره أو بماضيه بدلاً من أن ينفتح، حتى ولو أدى به الأمر في النهاية إلى تغيير رأيه. وأحياناً يتجاوز بعناده حدود المعقول. وغالباً ما يصعب عليه قبول التسويات أو تقديم التنازلات. أما ميزته الحسنة فهي بالتأكيد أننا نعرف ما بيننا وبينه. من الصعب عليه أن يقرر أو أن يلتزم؛ وإذا ما فعل، فمن الممكن الوثوق به والإعتماد عليه. مخلص في عمله وصداقاته وفي علاقاته مع الجنس الآخر.

- ما هو النموذج الإجتماعي الخاص بك؟

غالباً ما يحدث أثناء الحياة أن يكون هنالك إنتقال من نموذج إلى آخر، لأنّ المعطيات الشخصية في المجال النفسي – الفيزيولوجي تتأثر بالأحداث. عليك إذن أن تقوم أنت بتقدير نموذجك الإجتماعي من خلال أذنيك، تبعاً لدرجة إنفتاحك أو أنطوائك، وإندفاعك أو ثباتك.

1- النموذج الإنفتاحي – الإندفاعي:



إنّـه مولـع بـالتغيّرات وبالتكنولوجيـا الحـديث، وهـو قليـل الإكتراث بالقيم الأخلاقية، ولكنّه متعطش إلى الأحاسيس والتجـارب والنجاحات. فالحياة، بالنسبة له، هي إلى حد ما غابـة يعمـل فيهـا كـل امرئ لنفسه ويماً بيوم.

- ميزاته: تدبير شؤونه الإجتماعيـة بانتهـاز الفـرص، وتحقيـق النجاح المالي، فالمال يشكل حافزاً قوياً بالنسبة له. لكنه يحافظ في الوقت ذاته على حرِّيته وإستقلاله. وسواء أكان يتحرك كالآلة في شركة متعددة الجنسيات أو بمنتهى المرح في فريق صغير أو في عمـل حـرّ، فـإنّ لـه في جميع الحالات جانباً يجعله شبيهاً بـ"المرتزق". فهو يقوم لعملـه بطريقـة مهنية جدّاً، ولكنه لا يوظف فيه مشاعره، أو لا يوظـف (يـه)؟؟؟؟ إلا القليل منها؟ بالنسبة له، ليس هنالك من شيء دائم، ولذا فإنّـه لا يحـب أن يتعفن في عمل ما، ولا حتى أن ينام على أمجاده. فالحركة والإكتشاف والتقدم هي أمور يـؤمن بهـا كفـضائل أساسـية. يحـب الحيـاة ومتعهـا ويبحث خصوصاً عن الإستفادة من الحياة عن طريق اللهو والأصدقاء والعلاقات، كما يقبل كثيراً على اللهو خارج المنزل. والبيت بالنسبة لـه، قبل كل شيء، مكان للنوم. فهو يخـرج ويلاحـق النـساء ويبحـث عـن الثقافة ولكن بشكل إنتقائي. كما يمكنـه أن يكـون رياضـياً، ويحـب أن يجرب كل شيء في هذا المجال من التمرينات الحسّية إلى التزلج الهـوائي والإنزلاق بحذاء ذي عجلات. وهو كثيراً ما يخصص لنفسه وقتاً للقيام بنشاطات مـن نـوع الـرحلات القـصيرة الأمـد في أي فـصل كـان، أو



الأسفار إلى الخارج. ومن النادر أن يذهب مرّتين على التوالي إلى مكان واحد، فهو يحتاج بشدة إلى التغيير في ملذاته والتنويع في تجاربه.

2- النموذج الإنفتاحي – المحافظ:

هو، على العموم، معاد للتغيّرات وله طريقة في التفكير ونمط من العيش يسودهما الانكفاء بشكل مبالغ فيه: انكفاء على الحياة الخاصة بدافع الخشية من العالم الخارجي أو التشاؤم تجاه المستقبل، وعودة إلى التركيز على الأسرة التقليدية، لأنّه شخص يعيش الحياة البيتية داخل نفسه. إنّه يعطي الأولوية للجماعة الأسرية على العمل، للجلسات الأنيسة على التنافس. إنّه من النوع الذي يفضل العودة لتناول الغداء في المنزل كل يوم، على أن يرهق نفسه بالخروج بعد الساعة السادسة أو خلال عطل نهاية الأسبوع. فهو يبحث أوّلاً عن الحياة المتوازنة والهادئة والمنتظمة بأفضل وجه إذا أمكنه ذلك، إنّه يكره التعرض للإزعاج في عاداته وبرامجه. وهو حذر يفضل خيارات الأمن على ركوب المخاطر. وهو يتبع في حياته المهنية ولهوه نموذجاً منظماً: العمل الرتيب والرحلة مع العائلة إلى المنزل الريفي. كما أنّه مستعد لقضاء عطلته السنوية في مكان واحد. نادراً ما يسافر ولا يخفي استياءه من ذلك. ويجد صعوبة في التكيف مع عقليات مختلفة أو في تغيير عاداته الغذائية. كما أنّه شديد التعلق بمبادئه وتقاليده الإجتماعية والثقافية والعائلية، ويميل إلى إعتماد "شكل واحد من التفكير". ولأنّه قليل الإنفتاح على الآخرين وغالباً ما يكون في موقع الدفاع، فإنّه يعيش ويتحرك في مكان مغلق بشكل كافٍ بين أصدقائه. وهو يرفض دون تمييز، وبطريقة عدوانية أحياناً، كل ما

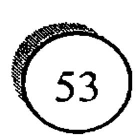


هو غريب. وينزلق أحياناً إلى نظام أخلاقي أو فكري فيه بعض القسوة واللاتسامح. رومانطيقي يتصدى لكل ما هو تقني مع أنّه شديد الإعجاب بالمعلوماتية، ولا يثق بجميع أنواع الموضة.

3- النموذج الإنطوائي – الإندفاعي:

يتبنى العودة إلى الطبيعة وطرد المظاهر المصطنعة، ويظهر العداء الشديد للخداع الفردي أو الإجتماعي، ويكره كل أنواع الإغراء والمبالغة في الفرح بالنجاح وفي إظهاره. طموحاته الشخصية محدودة بوجه عام. وكذلك الأمر بالنسبة لعدوانيته، إلا في حالة الدفاع عن الحقوق، أو في حالة الكفاح من أجل قضية. وهو ليس مستعداً للتضحية بحرِّيته أو بإستقلاله من أجل مكاسِب عديمة القيمة. يريد ما هو حقيقي وأصلي وعميق. وحتى في مجال أنماط الإستهلاك، فإن أذواقه تتجه نحو كل ما هو أساسي. مثاله في الحياة هو العيش على إيقاع الطبيعة، وهو شديد الإهتمام أحياناً بشؤون البيئة والتلذذ بالأشياء البسيطة، مع الإبتعاد بقدر الإمكان عن الضغوطات والمسؤوليات. على العموم، يعيش حياته يوماً بيوم. ويجد صعوبة في تنظيم شؤونه وفي البقاء على عاداته والإستسلام للرتابة واتباع برنامج ما. ويشرد بذهنه بسهولة عن طريق تغيّرات مزاجه ذاتها. ويحتاج إلى التجديد حيث إنّه يتمتع بفضول لا حدود له.

لا يحب الحياة البيتية في الغالب، وإذا ما فكر باللهو، فإنّه يحلم بالمغامرات الجنسية أو الرياضية، وبالرحلات إلى بلد بعيد حيث يحصل جلده على اللون البرونزي، أو إلى حيث يستطيع المسير طويلاً فوق



الطرقات الوعرة، على أساس أنّ المهم بالنسبة له هو الإنفصال التام عن نمط حياته العادي. وعندما يكون وحيداً، فإنّه يميل إلى الإحساس بالسأم، وأحياناً بالسأم العذب مع الموسيقى والمسرح والمطالعة وإن كان يدور في ذلك على الدوام في حلقة مفرغة.

4- النمط الإنطوائي – المحافظ:

شديد التمسك بجذوره وبالمبادئ الأخلاقية الكبرى، ويجد سعادته في المثل العليا: في الإنسانية لأنّه يؤمن بالإنسان والواجب الخلقي تجاه العائلة أولاً والأمانة للمبادئ والقناعات. أما وجوده فينقسم غالباً بين حياته العائلية المجمعة حول ذاتها والجامدة بعض الشيء في عاداتها ورخائها المادي والفكري والمنصبة على تربية الأولاد، وبين حياته المهنية التي يعشقها إلى حد ما، فهو يؤمن بالسعادة عن طريق التقدم الإقتصادي والأعمال. أما في حياته الخاصة أو العامة، فهو قبل كل شيء شخص رزين ونادراً ما يستفز الآخرين بعاداته وأذواقه. وهو أكثر ميلاً إلى التزمت، وأحياناً إلى حد الإفراط من الناحية الأخلاقية، ويميل في إستهلاكه إلى البضائع التقليدية ذات النوعية الممتازة ويشتري الثياب ذات الماركات الجيِّدة. وعندما ينكب على عمل ما أو يرتبط مع شخص ما، فإنّه يثبت بذلك ويريد له أن يستمر ويدوم. أمّا الميل للتجديد من أجل التجديد، أو إلى الحب على سبيل التجربة، فذلك يثير إشمئزازه. لا يثق بالتحديد، فالناس والأشياء والأفكار يجب أن تثبت جدارتها مسبقاً بالنسبة له. وهو ينتخب بوصفه محافظاً، وهو "من الطراز القديم" مع بعض التعديلات وطعامه تقليدي ولكن



صحي. أمّا لجهة الملاهي، فيفضل العُطل في الأرياف والرياضات الهادئة أو زيارة المتاحف والمواقع الهامة. وإلا فإنّه يظل في منزله مع التلفاز والكتب، وأعمال التصليح والصيانة وتجميع الأشياء، خصوصاً القديمة. وهو متطلب في علاقاته مع الأصدقاء وفي علاقاته الإجتماعية، ولذلك فإنّه غالباً ما يدور في حلقة مقفلة بين الجمعيات والنوادي وما إلى ذلك.

هل أنت منفتح على الحياة أم منغلق؟

1- أمارس إحدى الرياضات.

نعم.

لا.

2- أحب المخاطرة.

نعم.

لا.

3- يقال عني إنني طموح.

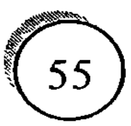
نعم.

لا.

4- لا أتحمّل الألم.

نعم.

لا.



5- الصعوبات تحفزني على العمل.

نعم.

لا.

6- أميل إلى تكوين عادات لنفسي.

نعم.

لا.

7- أنا، بالأحرى، شخص متسامح.

نعم.

لا.

8- أتذكر غالباً طفولتي.

نعم.

لا.

9- أتأثر إيجاباً بالثناء علي.

نعم.

لا.

10- أنا دائم الإنشغال.

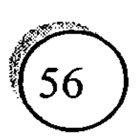
نعم.

لا.

11-أنا مفرط الحسّاسية إزاء ما يقال عني.

نعم.

لا.



12- أنهض بقوة بعد تعرضي للفشل.

نعم.

لا.

13- يطيب لي أن ألتقي بأشخاص جدد.

نعم.

لا.

14- لست متقلب المزاج.

نعم.

لا.

15- يمكنني أن أثبت قدرتي في ممارسة السلطة.

نعم.

لا.

16- أحب ان أعيش في رفاه.

نعم.

لا.

17- يصعب عليَّ أن أكون دقيقاً في مواعيدي.

نعم.

لا.

18- أنا أرضى بسرعة.

نعم.

لا.



19- أمتلك كثيراً من الحس العملي.

نعم.

لا.

20- يمكنني أن أعمل وأنا أستمع إلى الموسيقى.

نعم.

لا.

21- ليَّ أصدقاء كثر.

نعم.

لا.

22- لا شيء يتعبني.

نعم.

لا.

23- قدرتي ممتازة على الرد السريع في مختلف المواقف.

نعم.

لا.

24- أميل إلى عدم إنجاز أعمالي.

نعم.

لا.

25- يصعب عليَّ أن أنهض من النوم.

نعم.

لا.



26- لا أحب تناول الطعام بمفردي.

نعم.

لا.

27- أفضِّل الرياضات التنافسية.

نعم.

لا.

28- أشعر بالضيق عندما أكون وسط مجموعة من الناس.

نعم.

لا.

29- غالباً ما أقوم بإتخاذ المبادرات.

نعم.

لا.

30- غالباً ما أنتظر اللحظة الأخيرة لكي أبدأ بالعمل.

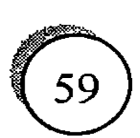
نعم.

لا.

احسب عدد النقاط التي حصلت عليها في كل من الفئة (أ) و(ب). إذا كانت أكثر إجاباتك من الفئة (أ) فأنت انفتاحي. أمّا إذا كانت أكثر إجاباتك من الفئة (ب) فأنت انطوائي.

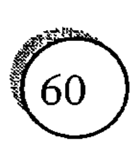
1- النموذج الإنفتاحي:

- القدرة على الإندماج الإجتماعي: هذا النموذج قادر على الإندماج الإجتماعي، لا بل إنّه محبوب ولطيف في الغالب. يتوارى



أحياناً عن الأنظار ليشفي من جراحه، ولكنّه يستمتع في معظم الأحيان بصحبة نظرائه. ومن الناحية الإجتماعية، فإنّه يعرف بالغريزة أن بإمكانه أن يراهن على الصراحة أو أن يقوم بدور المنافق. وهو سهل العريكة ويمكنه أن يبتسم، خاصة عندما يلتقي بأناس لا يعرفهم، لكي يشيع الألفة بين الجميع. يصيبه الوجل أحياناً عندما يكون عليه أن يتكلم في محفل عام، إلا أنّه لا يشله حتى ولو حدث له أن تلعثم بعض الشيء أحياناً في البداية. وعلى العموم، فإنّه أقرب إلى العفوية. وحتى عندما لا يكون منشرحاً، فإنّه يستمتع بالخروج مع الأصدقاء وبالأعياد وبتناول العشاء مع الأصحاب أو بتناول طعام الفطور مع أفراد الأسرة. بيته مفتوح في الغالب ولا يستاء، أو لا يستاء طويلاً، عندما يطرق بعض الأهل أو الأصدقاء بابه دون سابق إنذار. ومن المحزن بالنسبة له أن يتناول طعامه وحيداً في زاوية من زوايا مكتب أو مطبخ، فالملذات الإنفرادية ليست من طبعه إذ يحتاج إلى أن يشاطر الآخرين هذه الملذات. وهو شديد الإنفتاح ويحتاج أيضاً إلى إثارة الإعجاب وإلى الإغراء، في الناحية الجسدية بوجه خاص. ويعتريه الكدر عندما يشعر بأنّه معزول عن غيره، ويكره ألا يكون موضع إنتباه الآخرين أو ألا يصغون إليه، خصوصاً أنّه كثير الكلام.

- القدرة على الكفاح: هو ذو طبع عدواني. كما أنّه شديد الحيوية وبالغ التركيز على أهدافه ومجهز بشكل خاص للتنافس في المجال الإجتماعي أو الغرامي. وبالطبع، فإنّه يمر كغيره من الناس بلحظات من الإعياء النفسي والشكوك، ويتجاوز أحياناً حدود



الإحساس بالإرهاق. ولكن ذلك لا يدوم عنده بشكل عام. فهو يتحرك بفعل طاقته وإرادته، ولا يمكن لشيء أن ينهكه لفترة طويلة. فهو يستعيد قواه سريعاً بعد قيامه ببذل الجهد، أو بعد تعرضه للفشل أو للكدر. كما أنّه ليس من النوع الذي يجتر مشاكله أو يبحث عن مذنبين يحملهم مسؤوليتها. فمن الطبيعي، بالنسبة له، أن تكون هنالك حوادث تعترض طريقه، وهذه الحوادث هي التي تسمح له بالنهوض للمزيد من الإرتفاع وبالمضي إلى أبعد مما كان عليه. وعلى كل حال، فإنّ الصعوبات تستثيره، وكلما كانت الرهانات أكبر كلما كان أكثر تحفزاً. أمّا عدوانيته، فغالباً ما يقوم بتركيزها على شيء معيّن. وعندما تصبح أهدافه في خط الرماية، فإنّه يعرف بالغريزة متى يكون عيه أن يخترق اختراقة حاسمة، أو أن يتراجع بشكل مؤقت.

2- النموذج الإنطوائي:

- القدرة على الإندماج الإجتماعي: هذا النموذج هو ذو قدرة ضئيلة على الإندماج الإجتماعي؛ ومن النادر بالنسبة له أن يصاب بعدوى الإبتسام. وإذا كنا لا نعرفه، فإنّنا قد نصنفه إجمالاً في فئة المتحفظين. غير محبّ للإختلاط، حيث إننا نجد عنده أحياناً ميلاً إلى الوحدة والعزلة. لا يحب التعرض للإزعاج عندما يكون غارقاً في عمله أو في أفكاره. يفضل الأماكن المغلقة (فالمكاتب المطلة على مناظر تزعجه). ويفضل أيضاً النشاطات الإنفرادية (تستهويه ألعاب التبصير بالورق والكلمات المتقاطعة والقراءة والتخطيط). يمكنه أن يتحمّل وجوده في جماعة من شخصين كحد أقصى؛ أمّا إذا تعدت الجماعة



الشخصين فتصبح جمهوراً كبيراً. يثير الخروج مع الأصدقاء والرحلات الجماعية مع الأصحاب لديه ذكرياته السيِّئة عن حياة المخيمات الكشفية. وغالباً ما يكون حياؤه هو السبب في ذلك. فهو يجب أن يكون أقل فظاظة وأكثر تواصلاً، ولكن ذلك يتطلب منه بذل جهود كبيرة.

- القدرة على الكفاح: لا يتمتع بقدرة كبيرة على الكفاح. فهو يفضل عموماً اختيار أكثر الأعمال سهولة، والتراجع أمام الصعوبات. وهو يشعر بإرتياح أكبر في الأعمال الروتينية لا في الأعمال التي تتطلّب المخاطرة. كما أنّه يتعلّق بعاداته ولا يحب التغيير والتجديد والتصرف دون إعداد مسبق. ومنذ اللحظة التي يفقد فيها النقاط التي يستدل بها على طريقه، يصبح وكأنّه في مغامرة يصيبه فيها الدوارن حيث يتخيل أنّه أمام كافة أنواع التعقيدات والعوائق. أمّا في عمله أو حياته العاطفية، فإنّه يميل إلى تضخيم المشكلات .

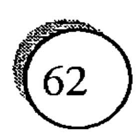
ثق في قدراتك:

الثقة بالنفس شيئ داخلي يتمدد وينتشر وهي من الأشياء التي تقوم بها فيدركها الإحساس الداخلي لك – أي يتأثر التفكير والشعور والسلوك والجسد – فتثق وتؤمن بأهدافك وقراراتك وكذلك بقدراتك وإمكانياتك؛ أي تؤمن بذاتك وبالتبعية فإن انعدام الثقة يؤثر على التفكير والشعور والسلوك والجسد كذلك.

فإذا وجدت أنك:

* في جانب التفكير:

- لا تستطيع أن تفكر.



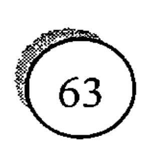
- ترى أن الأمر صعب.
- هناك أشياء كثيرة لا تعرفها وتخاف أن تعرفها أو تتعامل معها.
- لو كنت تعرف أمراً ما تخشى من تنفيذه أو القيام بعمله، فدائماً هناك من هو أحسن منك.
- تخشى أن تفعل أى شيئ وتخاف من كل شيئ.

* فى جانب الشعور:

- تخاف دائماً.
- بإستمرار تمر بحالة قلق.
- محبط رغاضب على ذاتك ونفسك.
- خائف من المجهول أو الجديد.
- تخاف من التغيير.
- لديك هبوط معنوى حاد.
- حانق على الغير فالأمر لهم سهل على الدوام وتتأثر سلباً بنجاح الآخرين.

* فى جانب السلوك:

- سلبى.
- في آخر الصفوف.
- تسوف فى الأمور.
- بطيئ فى ردود أفعالك بلا داع.
- متردد.



- تطلب وتتسول التشجيع من الآخرين.

- سريع التسليم بالهزيمة.

- ذو حساسية فائقة.

* في جانب الجسد:

- تخاف من النظر في عيون الآخرين.

- متوتر وعصبي.

- كسول وخمول.

- تضع رأسك في وضع انحناء دائم.

- تفتقد روح الدعابة والمرح والفكاهة.

إذا وجدت كل ذلك أو بعضاً منه عليك أن تدرك أنك تعاني من انخفاض في الثقة بنفسك ويلزم لك أن تبدأ ببناء ثقتك بنفسك من خلال أن تدرك أن:

- الأمر يعتمد على ما تقوم بأدائه فعلاً.

- هناك من الناس من يخدعك ويشعرك بأنه يثق بنفسه والعكس صحيح فلا تتخدع فتسقط.

- الثقة تأتي من القيام بأداء الأعمال وممارستها، والأخطاء أمر لا مفر منه.

- الآخرون يقيمون ثقتك بنفسك حسب تقييمك أنت.

* ولذلك فعليك بـ:



1- الممارسة: بناء الثقة عادة يتم الوصول إليها بممارستها خاصة وأنت منشرح الصدر وتعمل بارتياح وصافي الذهن وليس تحت ضغط وهجوم.

2- تصرف وكأنك تثق فى النتيجة المتوقعة من ثقتك بنفسك.

3- إذا ارتكبت خطأ فلا تقف عنده، فقط تعرف على الخطأ واستخدمه كي تضع نفسك على طريق أفضل في المرة القادمة، فالأخطاء وجدت لكي نتعلم منها فهي مصدر للمعلومات.

4- شجع نفسك على النهوض دوماً وادفعها نحو الأمام.

5- لا تعاقب نفسك ولا تجلدها وتعامل معها بطريقة سليمة حتى تنمو وتكبر.

6- خالط الأفراد الإيجابيين فمن الصعب جداً أن تكون إيجابياً عندما تصاحب أشخاصا سلبيين.

7- أعد قائمة بالإيجابيات والسلبيات وتصرف طبقاً لها.

8- خصص وقتاً للتفكير والتخطيط وفكر فى أهدافك واحسب تقدمك حتى الآن، وحدد الأفعال التى يجب أن تقوم بها لتحقق هذه الأهداف.

9- أجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات وعندما تتسلل إليك أفكار سلبية توقف وأعد النظر مرة أخرى.

10- تعلم أن تتعاطف مع الآخرين وانظر إلى موقفهم وتفهم لماذا يتصرفون هكذا وما يمكن أن تفعله لتكوين علاقة إيجابية وبنَّاءة معهم.



11- افتح أنت الحوار مع الآخرين وافترض أن الطرف الآخر يشعر بالخجل فبادر أنت بالخطوة الأولى وابدأ حواراً معه.

12- كن كريماً فى مجاملتك للآخرين فسوف يساعدك هذا على بناء علاقات إيجابية مع الآخرين مما يشعرك بالثقة في نفسك.

13- ابتعد عن مواطن الضغط فى المناقشات.

14- ابدأ يومك بإيجابية وفكر في الأشياء التي تحبها وتجيدها ولا تفكر فى المشكلات والأمنيات.

15- إذا وجدت نفسك في مأزق وموقف غير محتمل ابتعد عن مسببات هذه المواقف وخذ راحة بعيداً عنهم.

16- حدد لنفسك أهدافاً يمكن تحقيقها بواقعية وجزئ هذه الأهداف واجتهد أن تحقق منها الكثير باستمرار فهذا سوف يمنحك الثقة اللازمة لمواجهة أهداف كبيرة وبعيدة.

17- تحمل المخاطرة المدروسة مادمت مقتنعا بصحة فكرتك.

18- تعلم دائماً الجديد وساعد الآخرين بدون أن تتوقع أى شيئ في المقابل.

19- فكر قبل أن تتحدث وسيطر على أعصابك.

20- اعتنِ بصحتك وهيئتك وارتد من الملابس المناسب؛ فالصحة والمظهر الجيد يزيد من ثقتك بنفسك ويجعل الآخرين يركزون على قدراتك بدلاً من أن يغوصوا فى أعماقك ويتساءلوا عن سر اختلافك عن الآخرين.



آداب التصرف من مفردات النجاح

تختلف العادات والتقاليد والمعتقدات من شعب إلى آخر، فالذي يجوز في بلد ما يمكن أن يُعتبر تصرفاً غير مقبول أو غير لائق في بلد آخر. وما هو شائع لدى شعب، يكون محرماً عند شعب آخر. لذلك، فإن عدم الإطلاع على تلك الإختلافات، يؤدي في كثير من الأوقات إلى إرتكاب العديد من الأخطاء، الذي يمكن وصفها بالهفوات الكبيرة التي تخرّب العلاقات في عالم الأعمال.

في هذا الموضوع بعض تقاليد وعادات شعوب اليابان وإسبانيا وإيطاليا واليونان وبريطانيا وألمانيا والسويد والنرويج.

- الياباني:

* يحني الياباني صدره قليلاً إلى الأمام، ويداه ممدودتان وملتصقتان بجانبي جسمه، عندما يلقي التحية أو يشكر أحداً أو يعبر عن أمر ما، في حين أنّ النساء يضعن أيديهنّ على الفخذين.

* لا يتردد الياباني في تقديم المساعدة عند الحاجة، لكن تحتم عليك التقاليد اليابانية أن ترفض هذه المساعدة 3 مرّات قبل أن تعود وتقبلها.

* يجلس الياباني على الأرض أثناء تناول الطعام، فهو ينتمي إلى الشعوب القليلة التي لا تزال متمسكة بتلك العادة في جميع المناسبات وأنشطة الحياة اليومية، مثل حفلات الشاي ودعوات العشاء أو الغداء



وفي الأحداث التقليدية الأخرى كافة. والطريقة الرسمية للجلوس، هي ثني الركبتين والجلوس عليهما كأنك في وضع التشهد، وهو ما يعرف باسم "سيزا". لكن الجلوس في هذه الوضعية لفترة طويلة قد يكون غير مريح، وربّما يؤدي إلى إصابة الرجلين بالتنميل. لهذا، يستعاض عنه أحياناً بالجلوس على كرسي أو الجلوس وفق الطريقة اليابانية، التي تعتمد في المناسبات غير الرسمية، وهي تنص على أن يجلس الرجل ورجلاه في وضع تقاطع إحداهما فوق الأخرى كمن يجلس القرفصاء، أما السيدات فيتخذن وضعية الـ"سيزا" ولكن مع إمالة كلتا الرجلين إلى جانب واحد.

* يولي الياباني أهمية كبرى للبطاقات الشخصية "بزنس كارد" وهو يعطيها ضيفه قبل أن يبدأ اي حوار معه، ومن المفترض أن تتسلمها بيديك الاثنتين مع الإنحناء قليلاً، ثمّ أخذ الوقت الكافي في قراءتها.

* كذلك يهتم الياباني كثيراً بمعرفة وضعك الإجتماعي ومركزك أو مرتبك في المجتمع، فالهرم الإجتماعي بالنسبة إليه، أمر شبه مقدس وهو يدخل في صميم معتقداته وتقاليده. وإذا رغبت في معرفة من هو أعلى مرتبة على طاولة الإجتماعات، راقب مَن هو الأكبر سناً أو الأكثر صمتاً بين الحاضرين، إذ من عادة الرئيس أن يدع الصغار يتحدثون كي يتفادى إحتمال توجيه الإنتقادات إليه.

* يشتهر الياباني بدقة مواعده وإهتمامه بملبسه الأنيق، لذا عليك الإنتباه دوماً إلى الحضور في الموعد المحدد.

- الإسباني:



* تقتصر التحية الإسبانية على السلام اليدوي وقبلتين تطبَعان، واحدة على الخد الأيمن والثانية على الخد الأيسر.

* يخاطبك الإسباني بود كما لو أنّه يعرفك منذ مدة، لكن هذا لا يعني أنّه يعتبرك شخصاً صديقاً له، لدرجة تجعله يكشف لك أسراره، وهو يشتهر بحبه للسهر. لهذا، لا تقدم أغلبية المطاعم في إسبانيا العشاء قبل الساعة التاسعة مساء. دعوات الغداء أو العشاء تعتبر فرصة مهمة جدّاً لبناء العلاقات الإجتماعية، التي تعد جزءاً أساسياً من عالم الأعمال في إسبانيا. توقع أن تجري أغلبية محادثاتك، أو أن تعقد أهم الصفقات حول مائدة الطعام، فتفادَ الإعتذار عن قبول دعوة غداء أو عشاء كي لا تخصر صفقة العمر.

* يجدر بك أيضاً الإهتمام بملابسك، فالإسباني رجل يحب الأناقة ويختار ملابسه بعناية فائقة ويحرص على تنسيق الألوان، والأمر ذاته ينطبق على الإسبانيات.

- الإيطالي:

* الأحاديث الشيّقة، هي الشائعة في إيطاليا حتى في عالم الأعمال. ذلك أنّ الإيطالي بارع في كسر الجليد وودود جدّاً، وقد يسارع إلى أخذك في الأحضان وتقبيل وجنتيك بمجرد أن يتعرف إليك.

* تفادَ توجيه أي إنتقاد إلى التقاليد الإيطالية أو عاداتهم حتى ولو كان محدثك الإيطالي يفعل ذلك.

* يحب الإيطاليون إستخدام الألقاب، فإذا رغبت في مناداة أحدهم يجدر بك أن تقول له: "بروفيسور أو دكتور فلان".



* تبادُل الهـدايا أمـر مقبـول بـين رجـال الأعـمال في إيطاليـا. والهدية يجب أن تكون مميّزة أو من ماركة عالمية شهيرة، لكن يفـضل الا تقدِّم أي هدية قبل أن تحصل على واحدة.

* على العكـس مـن اليابـاني، لا يـولي الإيطـالي أهميـة كـبرى للمواعيد، ولا يصدر أحكامه على الـشخص الـذي يـصل متـأخراً إلى موعده، طالما أنّه يفعل ذلك أحياناً. لذا، لا داعي لأن تصاب بـالهلع أو التوتر في حال وصلت متأخراً عن موعدك.

- اليوناني:

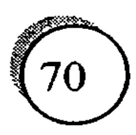
من عادة اليوناني أن يسلم على الآخر باليد، وفي حال كان عـلى معرفة سابقة به فإنّه يحضنه ويطبع قبلتين على وجنتيه.

ليس غريباً أن يصل اليوناني متأخراً عـن موعـده بـ45 دقيقـة مثلاً، فهو لا يحب التقيد كثيراً بالمواعيد، ويعتبر أنّ الوقت لـيس حكـماً مبرماً ويمكن تطويعه وتغييره حسب الظروف.

* لا داعي إلى أن تثير مسائل العمل أثنـاء الغـداء أو العـشاء، فاليوناني لا يحب التحدث عن الأعمال خلال تناول الطعام، ويترك هذه الموضوعات لساعة ارتشاف القهوة.

* من المتعارف عليه في اليونان أن يجلب الضيف هدية لمضيفه، عندما يدعوه هذا الأخير إلى منزلـه، كـما أن تبـادل الهـدايا بـين رجـال الأعمال أمر عادي ومقبول.

- البريطاني:



* ستلاحظ أنّ البريطاني لن يسلم عليك باليد خلال اللقاء الأوّل، لكنه سيناديك باسمك الأوّل.

* يهتم البريطاني كثيراً بالـ"إتيكيت"، وهو نادراً ما يعبر عن غضبه حتى بالملامح، إذ يتمتع بقدرة هائلة على إخفاء مشاعره الحقيقية. لن تسمعه يوماً يتلفظ بكلام جارح أو معيب في حقك، حتى ولو احتدمت الأمور بينكما أو وصلت إلى طريق مسدود.

* قد يكون البريطاني بارداً بطبعه، ويكون رد فعله بطيئاً جدّاً، إلا أنّه يفضل الأحاديث القصيرة، ويكره المقدمات الطويلة أو الشروح التي لا تنتهي.

* لا يدعو البريطاني الأشخاص الذين تربطه بهم علاقة عمل إلى منزله، وإنّما من الطبيعي له أن يدعوهم إلى تناول الطعام أو شرب القهوة في المطعم أو المقهى.

- الألماني:

* من المهم جدّاً أن تصل إلى موعدك في الوقت المحدد كي لا تتهم بالتكبر أو الإستهتار. ففي ألمانيا، تبدأ الإجتماعات وتنتهي في الوقت المعلن عنه مسبقاً.

* في الإجتماع الأوّل بينكما، يكتفي الألماني بإلقاء التحية عليك بالقول "مرحباً أو صباح الخير" مثلاً من دون أن يلفظ اسمك أو لقبك.

* يشدد الألماني جدّاً على مدى إلتزامك بالمواعيد ودقة ملاحظاتك.



* لا يحبذ الألمان النصائح التي تعطى لهم، لاسيما تلك التي تتناول عملهم أو وظيفتهم.

* اختر ملابسك بعناية لدى توجهك لحضور إجتماع عمل في ألمانيا، دع بنطلون الـ"جينز" والحذاء الرياضي جانباً، واختر بدلة أنيقة كدليل إحترام للأشخاص الذين ستلتقيهم.

* لا مكان للأسئلة الشخصية على مائدة الطعام قبل بناء علاقة صداقة حقيقية، وإلا عليك الإكتفاء بالحديث عن الأعمال.

* إياك أن تتناول الطعام بيدك، وإنّما إستخدم دوماً السكين والشوكة، حتى عندما تتناول الفاكهة أو الـ"همبرغر".

- السويدي:

يرتدي السويدي بنطلون الـ"جينز" لدى ذهابه إلى العمل، وهو يتحدث مع الجميع بشكل سلس وودي، ولا يهتم كثيراً بمرتبتك الإجتماعية، غير أنّه ينتظر منك أن تعطيه بطاقتك الشخصية الـ"بزنس كارد".

- النرويجي:

* إذا رأيت شخصاً يلتهم ساندويتشه، وهو جالس وراء مكتبه أو أثناء قيامه بعمله، فاعلم أنّه نرويجي. لا يحبذ هذا الأخير تناول الغداء خارج المكتب، ويفضل أن ينهي أعماله قبل الخروج من مكان عمله، كي لا يُرغم على العودة إليه مجدداً. غالباً ما تكون دعواته إلى تناول العشاء، الذي يبدأ عادة الساعة الـ5 مساء.

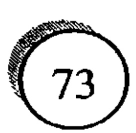


* النرويجي ودود بطبعه، لكنه محافظ قليلاً. تفادَ التلويح كثيراً بيديك أثناء الحديث، وادخل في صلب الموضوع مباشرة.
* في النرويج، لا تمدح كثيراً سيارات الأشخاص، أو مقتنياتهم الشخصية كالمنزل أو الأثاث.
* من المهم جدّاً أن تحترم مواعيد العمل في النرويج، ويجدر بك الإتِّصال للإعتذار أو تغيير الموعد، في حال شعرت بأنك ستتأخر في الوصول إلى الإجتماع.

كيف تقود سيارتك بأسلوب راقٍ؟:

تُعتبر قيادة السيارات فناً في حد ذاته، يتطلّب مهارات خاصة، كما أن طريقة القيادة، تعكس ثقافة قائد المركبة وتدلُّ على شخصيته، وفق ما يقوله محمد المرزوقي، ويوضح أنّه من المهم جدّاً أن يعرف كل سائق قواعد "إتيكيت" قيادة السيارات، وأن يلتزم بتطبيقها، إضافة إلى التزامه بتطبيق قوانين السير المتّبعة في الدولة، حفاظاً على سلامته وسلامة الآخرين.

ويشير المرزوقي إلى أنّ "القاعدة الأولى في إتيكيت قيادة السيارة، تنص على العناية بنظافة تلك المركبة، لاسيّما نظافة زجاجها الأمامي، لأن وجود الأوساخ عليه أو الغبار، من الممكن أن يُزعج نظر السائق، بالتالي التسبُّب في حادث ما لا قدّر الله. وعن القواعد التي يجب على قائد السيارة أن يتبعها، كي يُقال عنه إنّه سائق محترف ومحترم



ومُتحضِّر. يقول المرزوقي: "ثمّة عادة سخيفة يرتكبها أغلبية السائقين، وهي أنّهم، عند الوقوف على الإشارة الحمراء، يشرعون في التلفت يميناً ويساراً ليحملقوا في وجوه السائقين الآخرين". لافتاً إلى أنّ "النظر في وجوه الآخرين من دون التحدث معهم، تصرُّف غير لائق وغير مرغوب فيه". يضيف: لذا، من الأفضل للسائق أن ينظر أمامه أو إلى أي مكان آخر، غير وجوه ركاب السيارات المحيطة به". يتابع خبير الإتيكيت نصائحه في هذا الإطار، مُنبِّهاً إلى "خطورة فتح الشباك وإخراج اليد أو الرأس منه"، مُعتبراً ذلك تصرفاً أرعَن، يَنمُّ عن قلة إدراك ووعي بأصول القيادة السليمة من قِبَل السائق.

- البوق ممنوع:

يَعتبر المرزوقي أن "إطلاق الأبواق عادة سيِّئة، تنمُّ عن قلة احترام الآخرين. إذ يجب ألا يلجأ السائق إلى إستخدام البوق إلا في الحالات الطارئة جدّاً، مثل إمكان وقوع حادث أو تنبيه الآخرين بأنّ هناك خطراً مُحدقاً". مؤكداً أنّ "قوانين السير وُضعت لتحمي السائق والركاب والمشاة من الحوادث والمخاطر، وأنّ الإلتزام بتلك القوانين يدل على تحضُّر الشخص وثقافته ورقيِّه. فمن غير اللائق مثلاً أن يغلق السائق بسيارته، فتحة أحد المفارق الثانوية لدى توقف السير على الخط الرئيسي. إنّما عليه أن يفسح في المجال للسيارات الأخرى بدخول المفرق". يضيف قائلاً: "لا يجب دخول منطقة الصندوق الأصفر الموجود على تقاطع الإشارات، إلا إذا كان الطريق سالكاً، كي لا تتم عرقلة السير أمام السيارات الأخرى، لدى إنطلاق الضوء الأخضر.



كثيراً ما نشهد مثل هذه التصرفات في شوارعنا، وهي تسبب زحمة سير خانقة، وتحرق أعصاب السائقين".

أما عن ترك مسافة الأمان بين السائق والسيارة التي أمامه، فيرى المرزوقي أنّ "هذا التصرف إنْ حصل، فإنّه يدل على تحضُّر الشخص ووعيه بقوانين السير والمرور. إذ لا يجوز أن تلتصق مُقدِّمة السيارة بمؤخرة السيارة التي أمامها أثناء السير على الطريق أو التوقف، وذلك تحسباً لأي ظرف طارىء، ولترك مسافة يتمكن فيها السائق الآخر من التحرك أو تغيير اتجاهه. كما أن اقتراب السائق كثيراً من السيارة التي تقف أمامه، قد يعتبره قائد تلك المركبة عملاً استفزازياً أو تحرُّشاً، يؤدي إلى نشوب خلاف".

وينصح المرزوقي أغلبية الشباب بـ"إلتزام الهدوء، والتحكم في أعصابهم، وأن يكونوا مسؤولين عن تصرفاتهم، وألا ينجرُّوا وراء الاستفزازات. ففي حال حاول أحدهم استفزاز السائق، أو إسماعه كلاماً غير لائق، يُفضّل دوماً البقاء في السيارة وإغلاق النافذة وعدم الرد، حتى لو اقترب هذا الشخص من السيارة، أو عدم اللحاق بالسيارة التي سبّبت إزعاجاً".

يتابع المرزوقي قائلاً: "من غير اللائق أن يُلاحق السائق السيارة التي أمامه، أثناء السير على الطرقات السريعة الإقتراب منها، أو تشغيل الإضاءة كي يُرغمها على تغيير خط سيرها ليتمكن هو من العبور. كما أنّ التجاوز عند المنعطفات وفي الأماكن الخطيرة، أو تجاوز طابور السيارات الواقفة، ومن ثم الإنعطاف فجأة للدخول في إحدى



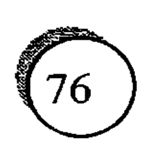
الفتحات، يُعدُّ عملاً مُتهوِّراً ولا يليق بشخص مُتحضِّر ومثقف. ذلك أنّه يجب احترام الطابور والإلتزام بمسار الخط، وعدم عبور الخط الأصفر". يُضيف: "تخفيف السرعة عند المدارس والمستشفيات وأماكن التجمُّعات، دليل إتقان الشخص فن قيادة السيارات ومعرفته بالقيادة الصحيحة. كما أن تشغيل الإشارات الضوئية لدى الرغبة في تغيير المسار أو الإتِّجاه، يُعدُّ تصرفاً ضرورياً، يدلُّ على وعي الشخص بقوانين السير واحترامه السائقين الآخرين".

- المشاة أوّلاً:

وعن أحقيّة المرور بين السيارة والمشاة، يقول المرزوقي: "إنّ الأولوية تُعطَى دائماً للمشاة، لاسيّما لدى الوجود في مواقف السيارات أمام مراكز التسوق. إذ إنّ من غير اللائق عدم السماح للشخص الذي يجرُّ عربة التسوق، أو الذي يكون معه أطفال صغار، ويكون مرهقاً ومتعباً من كثرة الحر أن يَعبُر الطريق، لأن قائد السيارة قرّر العبور أولاً، وهو مرتاح في سيارته المكيّفة".

- إتيكيت مواقف السيارات:

أدّت كثرة أعداد السيارات وقلة المواقف العامة والخاصة، وتَعدّد المشروعات العمرانية والتطويرية، إلى خلق أزمة في العثور على موقف للسيارة، وهذا بدوره يؤدي إلى حدوث مشكلات ليس لها أوّل ولا آخر. لهذا، يرى المرزوقي "ضرورة التحلِّي بقدر كبير من الوعي والرقي في التعامل في مثل هذه المواقف"، حيث يشير إلى أنّ الإنسان المتحضِّر، لا يركن سيارته في الأماكن المخصصة لذوي الإحتياجات



الخاصة، لأن هذا المكان تم تصميمه بشكل يُسهِّل على المُقْعَد أو المُعَاق، الإنتقال من سيارته إلى الوجهة التي يريدها. كذلك يجب عدم ركن السيارة في الأماكن الخاصة بالخدمات العامة، مثل مواقف الشرطة أو الإطفاء أو البلدية، وحتى "مواقف التاكسي"، لأنّها من حق المشاة، الذين يرغبون في الصعود أو النزول من سيارة الأجرة. فغالباً ما تقع حوادث وتحدث أزمة سير خانقة، بسبب توقف السيارات الخاصة في "مواقف التاكسي"، أو وسائل النقل العام". ويعتبر المرزوقي أنّ "ركن السيارة في أماكن مخصصة لأشخاص محُدّدين، مثل المواقف داخل الشركات أو المؤسسات، يُعدُّ عملاً غير لائق، ويدل على عدم احترام وقلة الوعي والجهل بقواعد اللياقة".

- الحفاظ على سيارات الآخرين:

ويرى المرزوقي أنّه "يجب مراعاة مشاعر الآخرين دوماً، والتفكير فيهم لدى ركن السيارة، مثلاً يجب الإنتباه إلى ركن السيارة بشكل يُمكِّن صاحب السيارة التي تقف إلى جانبها الصعود إليها. كذلك يجب ركن السيارة بطريقة صحيحة، أي بين الخطين، ما يُفسح في المجال للسيارات الأخرى للتوقف أيضاً، ومن غير اللائق أن تحتل سيارة واحدة موقفين".

ويُنبِّه خبير الإتيكيت إلى طريقة فتح الباب وإغلاقه، "ففي الحالة الأولى يجب مراعاة عدم لمس باب السيارة للسيارة المجاورة كي لا يتسبّب في خدوش، كما أن على راكبي السيارات الحديثة ألا يُغلقوا

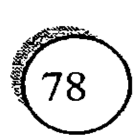


الباب بقوة عند النزول منها أو ركوبها، فهذا الأخير مُزوّد بأجهزة حسّاسة يُمكن أن تتلَف نتيجة الضغط القوي".

ويلفت إلى أنّه "يجب عدم ركن السيارة أمام المتاجر، التي تحتاج إلى تلك الفسحة الأمامية، مثل متاجر تبديل الإطارات أو تزيين السيارات وغيرها، إضافة إلى مداخل الفلل وبعض البيوت، حيث نجد أشخاصاً يركنون سياراتهم، بشكل يمنع أصحاب البيت من الدخول بسياراتهم إلى مواقفهم الخاصة أو حتى إلى المنزل". وعلى الرغم من أن ركن السيارة بشكل يمنع خروج السيارات الأخرى المتوقفة، يُعدُّ تصرفاً غير لائق، إلا أنّ المرزوقي يتفهّم هذا الأمر، ويعتبره تدبيراً مؤقتاً يمكن التعامل معه بأسلوب لَبِق وراقٍ. في هذا الإطار ينصح الأفراد الذين يركنون سياراتهم بشكل غير شرعي، "بوضع أرقام هواتفهم في مكان ظاهر منها، كي يتسنّى لَمن يرغب في الخروج الاتصال بهم". لكنّه في الوقت ذاته، يُشدِّد على "ضرورة السعي إلى إيجاد موقف مناسب وشرعي، وعدم الإستكانة بشأن ركن السيارات بطريقة غير صحيحة".

- خلاف على الموقف:

وعن الخلافات التي تنشأ نتيجة أحقيّة ركن السيارة في الموقف المتاح. يقول المرزوقي: "مَن يصل أولاً، أو مَن يكون واقفاً ومنتظراً، له الحق في ركن سيارته في الموقف المتاح، أما في حال وصول سيارتين في الوقت ذاته، فإن مَن يكون الأقرب إلى الموقف، هو الذي يحق له ركن سيارته فيه". ويدعو خبير الإتيكيت إلى التحلّي بالصبر والروح السّمحة في مثل هذه الظروف، والإبتعاد عن الصغائر، وعدم الدخول في



مشاحنات مع السائقين الآخرين، بسبب موقف سيارة أو أي أمر تافه"، لافتاً إلى أنّه من المهم التنازل أحياناً للآخر ومُجاملته، تفادياً لوقوع المشكلات غير المحبّبة.

* إتيكيت الجلوس في السيارة:

إذا كان صاحب السيارة، هو الذي يقود، ولديه ضيف، فإنّ هذا الأخير يجلس إلى جانبه في المقعد الأمامي. أما إذا كان السائق هو الذي يقود، فإنّ الضيف والمستضيف يجلسان في الخلف، على أن يكون الضيف إلى جهة اليمين.

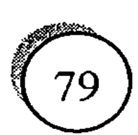
في حال كان هناك ضيفان، فإن صاحب السيارة يجلس في المقعد الأمامي والضيف الأكبر سناً، أو الأهم مركزاً خلفه والضيف الآخر بجانبه .

كيفية التعامل مع مشكلات العمل:

عزيزي القارىء اليك هذه الخطوات لكيفية التعامل الصحيح مع مشكلات العمل:-

1- لا تتصرف بإندفاع إلا في الحالات العاجلة

الهدوء مطلوب عند حدوث مشكلة تخص العمل، لذا لا تندفع أن تتّخذ قراراً سريعاً لحل أي مشكلة تواجهها وخذ وقتك في التفكير لتصل إلى أحد الخيارات فإما إيجاد الحل المناسب أو إستشارة المسؤول أو مَنْ لهم علاقة بالمشكلة أو أحالتها لمن تخصه ليقوم بحلها وإتّخاذ القرار الذي يراه مناسباً.



2- افصل الحقيقة عن الرأي

إذا رأيت أنّك مسؤول عن حل مشكلة معيّنة، لا تجعل رأيك الشخصي في طبيعة المشكلة هو عبارة عن الحقيقة المسلم بها، بل أنظر إلى الحقائق وكوِّن فكرة جيِّدة من واقع الحدث.

3- أشرك آخرين معك

حل مشاكل العمل سواء أكانت إدارية أو فنية هو أحد الأمور التي ينبغي عدم التوحد في القيام به، وعليك إشراك آخرين لتنوع الآراء وبناء فكرة جيِّدة عن طبيعة المشكلة والحلول المناسبة لها، ولعمل ذلك يجب إشراك نوعيتين من الأشخاص:

أ) المعتمدون في حل المشكلات على الملاحظات والمعلومات.

ب) المعتمدون في حل المشكلات على التحليل والنقد.

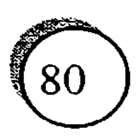
4- أوصف المشكلة

توصل ومن معك إلى وصف وافي للمشكلة بكل دقة وبقدر الإمكان حتى تصلوا إلى حل شافي ومؤثر.

5- اختبر الأسباب

بعد وصف التوصل لوصف المشكلة يجب التوصل إلى معرفة الأسباب التي أدّت إلى حدوث تلك المشكلة وقارن بينها حتى تصل إلى سبب يفسر الحقائق بأقل إفتراضات ممكنة.

6- تأكّد من نوعية الإختلافات



تأكّد ومن معك من أنّ الإختلافات فيما بينكم تقع في أبعاد المشكلة وأوجدوا فقط التغييرات المناسبة التي تؤثّر على هذه الإختلافات.

7- اختبر حلول المشكلة

عند الوصول لحلول متعددة تناسب وضع المشكلة وتحلها فيما يصب في مصلحة العمل، قم بإجراء التجارب الوهمية على الأوضاع بفرضية تنفيذ كل حل على حده، واعرف ما هو الحل الأمثل فيما بينهم وقم بتنفيذه بعد ذلك.

8- تابع مجريات الأمور

بعد تنفيذ الحل المناسب، كن متابعاً للوضع الجاري للتأكّد من صلاحية الحل الذي وضعته.

9- قم بتنفيذ أحد الحلول الأخرى

إذا وجدت أنّ الحل الذي وضعته لم يكن مناسباً، لا تتردد في إيقاف العمل به وتجربة الخيارات الأخرى التي وضعتها والمجموعة التي كانت معك عند دراسة المشكلة، وتابع الوضع في كل مرّة.

10- أعد الدراسة

في حالة أنّ جميع الخيارات والحلول لم تكن مناسبة، أعد دراسة الموضوع ولا تتردد أو تتمسك برأيك.

خلف السائق.

إذا كان السائق رجلاً، فإنّ الرجل يجلس في المقعد الأمامي، والمرأة في المقعد الخلفي إلى اليمين.



أما إذا كانت المرأة هي تقود، فتجلس إلى قربها امرأة والرجل في الخلف.

في حال كان الرجل ينقل زوجته ووالدته بالسيارة، فإنّه من المتعارَف عليه أن تجلس الأُم في المقعد الأمامي والزوجة في الخلف.

***

نمي قدرتك على التكيّف

تنمية القدرة على التكيف تحتاج كأغلب المهارات إلى الممارسة والممارسة والممارسة. وإليك طرقاً تمارس بها المرونة المعرفية والعاطفية والمزاجية، وتحسن قدرتك العامّة على التكيف.

- طرق لممارسة المرونة المعرفية:

* كن كالطفل في فضوله. أسأل كثيراً. اندهش، استكشف، وفكر قبل الحكم والقرار.

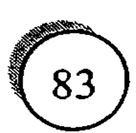
* قبل الإختلاف. المختلف ليس صواباً ولا خطأ. مختلف فقط.

* انظر، ودع غيرك يراك. اخرج وانظر بنفسك، ماذا يحدث. في أثناء أوقات التغيير يحتاج الموظّفون لأن يروا فريق الإدارة.

* ضع خطة للمشكلات. وضح أسلوبك وإجراءاتك في التعامل مع الموظّفين المقاومين، أو إدارة الأزمة، أو صنع قرار سريع في مواجهة عدم اليقين. لا تتشبث بخطة أو إستراتيجية وحيدة. ليكن لديك الخطة ب، ج جاهزتين.

* افهم المقاومة. استطلع المخاوف والقضايا التي قد تكون وراء مقاومة الناس أثناء التغيير.

* لتكن مفتوح العينين، على اطلاع بشأن الغوط المتغيّرة التي تواجه المؤسسة والصناعة. قم بمسح لبيئتك، حتى تتعرف على التغيّرات – وتشخيص توابعها – أوّلاً بأوّل.



* الزم التعلم. التكيف يقتضي التعلّم. المتعلم الجيِّد يجد طرقاً للتعلّم في أي موقف. قم بتجارب، واختبر وجرب.

- طرق لممارسة المرونة العاطفية:

* أنشئ أنظمة دعم. توجه إلى المعلمين والأصدقاء والمديرين والنظراء الثقات والزملاء المهنيين وأهل بيتك وغيرهم، ليكون في منظومة الدعم في أوقات التغيير. شجِّع على الفعل نفسه.

* الزم التغذية المرتدة. قدم التغذية المرتدة فوراً إلى موظفيك الإيجابية والسلبية. سيدربك ذلك على التعامل مع ردود الأفعال العاطفية للآخرين في الوقت الذي تواجه فيه مشاعرك الشخصية أو المقاومة أو كليهما.

* تصرف بحسم. عند مواجهة قرار صعب مثل تسريح عمال، كن واضحاً، اتّخذ القرارات، وتصرف بحسم. ربّما يكون ذلك صعباً، لكن من المؤذي المراوغة أو تجنب الواقع.

الوثوق بالعملية:

* وسِّع نطاق معاونيك المباشرين. استخدم علمك وخبرتك لتوسيع نطاق بدائل حل المشكلات وخبرات معاونيك المباشرين.

* تجنّب إقحام التغيير. أدر مقاومة الآخرين للتغيير بفاعلية من طريق الشرح وإجابة الأسئلة والإنصات الصبور لمخاوفهم.

* جدِّد طرقاً لخلق الدافعية. تفاعل مع طاقمك بانتظام وبطريقة تدفع وتشجع.

* واجه الموظفين مثيري المشاكل؛ تحرك بسرعة لمخاطبتهم، وإلا ستضر بالروح المعنوية وتغذي السخط وتخنق التغيير.

* استمع. تعلم مهارات الاستماع الفاعلة لاستيضاح ما لدى الآخرين. سيساعدك ذلك على تحديد أبعاد المقاومة والتعرف على المخاوف، وافعل ذلك وأنت تقدم لهم شخصياً نموذج السلوك المفضل.

* تعاون. أشرك الآخرين في المراحل الأولى لأي مبادرة، بهذه الطريقة أنت أقرب لوضع مخاوف الآخرين وأفكارهم في الإعتبار. كما أنّ ذلك يساعد على إكتساب التزام الآخرين.

* غيِّر أسلوبك. وتعوّد إستخدام نطاق واسع من الطرق والفنيات تمكنك من تعديل أسلوب إدارتك حسب المواقف المتغيّرة.

* واجه الواقع. تكيّف مع المواقف المتغيِّرة بواقعية وانفتاح وتفاؤل.

- طرق لممارسة المرونة المزاجية:

* كن صادقاً. قيادة التغيير بإعطاء نموذج يقتضي الأمانة والأصالة. افهم ردود أفعالك الشخصية للتغيير؛ حتى تكون صادقاً مع الآخرين.

* تقبل التغيير واعتبره إيجابياً. جدّد طرقاً ترى بها منافع التغيير ليس للمؤسسة فقط، بل لنفسك وللعاملين معك أيضاً.

* عدِّل خططك. تقبّل أنك لم تحط كل شيء سيطرة وعلماً. استعد للتحول حسب تغيّر الضغوط الخارجية أو الديناميات الداخلية.



* وسِّع شبكتك. أشرك المؤثرين من الناس في التصميم للتغيير وتطبيقه. يقتضي ذلك بناء شبكة عمل وعلاقات جيِّدة.

* تدرّب على الأداء. أعطِ نفسك فرصة للتدريب على مهارات جديدة وسلوكيات جديدة، أو تعلم جوانب موقف جديد. تجربة الأداء يمكنها أن تجعل غير مألوف مألوفاً.

* استغرق في البيئة الجديدة. أسرع لبقاء الناس، وتعلم خيوط الموقف الجديد. ضم الأنشطة، قم بجولة وادع الناس إلى غداء وقهوة.

* درّب الموظفين. اعتد على تعليم الموظفين وتوجيههم. يسمح لك هذا بوضع توقعات واضحة وإرشاد الموظفين إلى كيفية الوفاء بهذه التوقعات. كما يتيح لك منفذاً تتعامل منه بفاعلية مع الموظفين المقاومين.

* وجّه انتباه إلى الحياة خارج العمل. التنقل بين العمل والأسرة وغيرهما من الإهتمامات والإلتزامات هو شكل من التكيف.

* اهتم بقضايا الحياة والعمل واستخدم تنقلك بينهما فرصة لممارسة مرونتك.

* اطلب التغذية المرتدة. وفّر لنفسك عيناً على ما تعمل، وابحث عن طرق لتلقي التغذية المرتدة (إيجابية وسلبية) من مجموعة مصادر متنوعة.



كن قوياً وواثقاً عندما تتعامل مع الآخرين

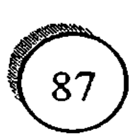
المحك الحقيقي للإيجابية هو الناس ومفتاح الناس قوة وثقة حتى تعطي لنا إيجابية في التعامل. والسؤال الآن هو كيف نتمتع بالقوة والثقة في تعاملنا مع هؤلاء الناس؟

للوصول إلى إجابة هذا السؤال لابدّ من فهم هؤلاء الناس أي فهم الطبيعة الإنسانية وقواعدها التي تكمن وراء هذا السلوك الإنساني خاصة أنّ الدراسات العلمية قد أثبتت أن الإنسان لو تعلم كيفية التعامل مع الآخرين فإنّه بذلك يكون قد قطع 85٪ من طريق النجاح في أي عمل وليس هذا فحسب وإنما أيضاً 99٪ من طريق السعادة الشخصية أي مزيداً من الثقة بالنفس وإيجابية أعلى وبالتالي تكمن هذه القوة والثقة في خفايا وأسرار.

- السر الأول: حب الذات

مادمنا بصدد التعامل مع البشر فمبدئياً لابدّ أن نعرف أن كل الناس تحب ذاتها وتهتم بنفسها أكثر من أي شيء آخر وأنهم – أيّ الناس – يريدون أن يشعروا دائماً أنهم مهمون في هذه الدنيا ويشكلون شيئاً ما في هذا المجتمع وأخيراً هناك دائماً شوق داخل كل إنسان أن يحظى بتقبل الآخرين له.

فاعلم أن كل الناس أسرى جوع حب الذات.



ومن الآن فصاعداً افهم طبيعة النفس البشرية التي تتعامل معها ودعها تتحدث عن نفسها وتعتز بما فعلت وتفعل، هذا سيساعدك كثيراً في التعامل وبالتالي فهمك للطريقة التي يتصرفون فيها وسوف يساعدك هذا على تطوير سياسات وخطط تعاملك معهم وبالتالي المدخل إليهم.

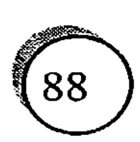
- السر الثاني: الانتصار على النفس

عرفنا في السر الأوّل كيف نشبع جوع حب الذات لدى الناس ولكن هذا لن يكفى للوصول إلى ما نريد فلابدّ من دعم آخر هنا هو أن تدفع هؤلاء الناس لأن يشعروا بأهميتهم في هذا الكون فلا يكفى فقط أن تدعهم يتحدثون عن أنفسهم بل تدفعهم دفعاً نحو أنفسهم، نعم نحو أنفسهم هو وذلك يتأتي من خلال أن:

* تقنع نفسك بأن هؤلاء الناس لهم فعلاً أهمية وأنهم مهمون، إنك إن فعلت هذا ستجد أن هذا الأمر قد تسرب إلى مَن تتحدّث معه – حتى وإن لم تحاول إقناعه بأنه مهم فعلاً – وسيجد الإخلاص طريقه إلى هذا الشكل.

* وستجد أن أكثر من يؤثر في الآخرين هم أولئك الذين يؤمنون بأهمية هؤلاء الآخرين ويرون فيهم أشخاصاً مهمين بالفعل.

* تقوم بملاحظة الأشياء المهمة أو التي يهمك أمرها أن تعرفها عن الآخرين حتى يلحظوا أنك تهتم بهم، فمجرد تذكر مناسبة سعيدة لأحد الأشخاص وتقوم بتهنئته عليها سوف يلاحظ مدى



اهتمامك به وتتوهج مشاعره تجاهك ويصبح أكثر وداً وتعاوناً معك وهذا ما تبغى الوصول إليه.

* تستسلم له، أي يشعر أنك وقعت أسيراً لما يقوله وتنبهر بما تسمع وبالتأكيد سيشعر أنه قد ترك انطباعاً جيداً في نفسك وأثر فيك وعند هذا سيعتبرك واحداً من أذكى خلق الله وواحداً من أكثر البشر أدباً ولطفاً على الإطلاق. وهذا بالتأكيد يبعدك عن التعالى على الناس.

* وإِياك أن تواجه كلامه عن نفسه بسخرية أو بكلام مماثل له نفس الأهمية وإلا فيسعد عنك وتنقلب القوة والثقة إلى ضعف وخذلان.

* ولا تحاول الانتصار في هذه المعركة فإذا توهمت أنك انتصرت على ما أمامك فالحقيقة هي هزيمة لك وهزيمة مُرة، وإذا انتصرت على نفسك انتصرت على الآخرين وفزت وفازوا معك.

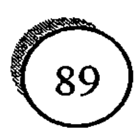
- السر الثالث: الصوت الدافئ

ما هو رأيك لو وقفت أمام مرآة وابتسمت ابتسامة صافية، ماذا سوف تجد؟

رجل صاحب ابتسامة رقيقة تتمنى أن تراه باستمرار فهو روح التفاؤل.

بينما لو رأيت رجلاً آخر صاحب تكشيرة عظيمة وملامح حديدية، ماذا ستقول؟

لا أحب أن أنظر إلى هذا الشخص فهو رجل لا يطاق شرس صعب المراس.



وهكذا أنت في تعاملك مع الآخرين، كلما كان صوتك هادئاً دافئاً وملامحك صافية ستجد ردود الآخرين هادئة دافئة صافية ذات طباع ملائكية ترفرف على أغصان الشجر، وإن فعلت العكس ستجد ما بذرت وستحصد ما زرعت.

إنك إن سيطرت على نفسك سيطرت على الآخرين.

- السر الرابع: الشخصية الجذّابة

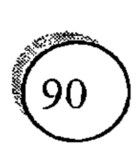
شخصيتك سوف تحقق لك الكثير، فالجاذبية والديناميكية بوسعهما أن يجعلا الآخرين يحبونك. فالناس لا تحب المترددين والفاشلين ولكن ينجذبون نحو الذين يعرفون عنهم ماذا يريدون ويتوقعون الفوز والواثقين من أنفسهم ويؤمنون بها وببساطة يمكن أن يتم ذلك من خلال أن:

* اجعل خطواتك ذات جرأة وكن واثقاً من نفسك وعيناك متطلعتين إلى هدف ما تستطيع أن تحققه لنفسك وبنفسك.

* صافح الآخرين بثبات وحزم غير مبالغ فيه وابتعد عن المصافحة بأيد رخوة فهي سمة من سمات غير الواثقين من أنفسهم، وكذلك الابتعاد عن المصافحة بأيدٍ قوية فقد تشعر الآخرين أنك إما أن تكون شخصياً متغطرساً متسلطاً أو أنك تخدعهم بقوة شخصيتك وتنقصك الثقة بنفسك.

* ارفع رأسك إلى أعلى وافرد كتفيك وامش بخطى ثابتة.

* اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة حتى يصل إلى الناس قبل أفكارك فهو الذي يقوم بتوصيل مشاعرك وعليه يحدد من يسمعك هل



تتحدث بصوت ينم عن الشجاعة والإقدام أم اليأس والشجن والدموع وكذلك تكلم بوضوح وبلا تردد.

* كن ذا لياقة فإذا أردت التمتع بالقوة والثقة وتكتسب حب الناس كن شغوفاً بهم، فلا تجعل لسانك يخونك قط فإن القدرة على الكلام مع اللياقة تزيدك طلاوة وتزيد من قوة تأثيرك في الناس على اختلافهم.

* أضف صفة الحماس إلى شخصيتك وتصرف بحماس وتبن مواقف وتصرفات يريد الطرف الآخر أن تقوم بالتعبير عنها فأنت لن تستطيع أن تصل لشخص لأمر ما لم تكن متحمساً أصلاً لهذا الأمر الذي تريده فعندما تكون متحمساً ويعرف مَن أمامك بحماسك فإنّه سوف يريد هذا الأمر ويرغبه فالحماس مُعدٍ.

* عليك أن تصبر على الآراء والأفكار التي ترى في قرارة نفسك أنها غير متفقة معك فإن من أسرار الشخصية الجذابة الإصغاء الواعي المشوب بالتقدير والعطف لآراء الآخرين وتقبل الآخرين ودعهم يتمتعون بالاسترخاء عندما يعرضون وجهات نظرهم وأن يكونوا في مأمن من نقد الآخرين لهم.

* لابدّ لك من المرح والإشراق والتفاؤل فلهذا يحبك الآخرون ويلجأون إليك ويحبون صحبتك.

* كن ذا مظهر لائق فالمظهر اللائق يكسبك احترام النفس والإحساس بالثقة والاطمئنان، فالرجل الذي تشيع الفوضى في هندامه لابدّ أن تشيع الفوضى في تفكيره كذلك.



* لا تكن تقليدياً عند الثناء والمجاملة.

- السر الخامس: إنشاء الانطباع الأولى الجيد لدى الآخرين

إن أوّل كلمات تنطق بها أو مواقف تتخذها في البداية إنما تشكل النغمة الأساسية للموقف بصورة مطلقة، ويكون من الصعب بمكان أن تدفع من أخذ عنك انطباعاً سيئاً من البداية إلى تغيير ذلك عنك ولذا لابدّ من:

* البدء بنغمة أساسها المودة وبالتبعية سيصبح اللقاء ودوا ودافئاً.

* سوف يتقبلك الطرف الآخر حسب تقييمك لنفسك، فإذا كنت ترى نفسك فاشلاً فهذا يعني أن تطالب الآخرين بأن يعتبروك فاشلاً ويتعاملوا معك على هذا الأساس.

* مكن الآخر من أن يعرف أنه قد ترك في نفسك انطباعاً جيداً عنه.

* يحكم الآخرون عليك من خلال آرائك في كل الأشياء مثل عملك ومؤسستك وآرائك في رئيسك وزملائك ورجالك.. وليس من خلال رأيك في نفسك فقط.

* كن إيجابياً وحول المقابلة إلى جو إيجابي يكن الانطباع إيجابياً ولا تفعل العكس.

* إذا كنت تريد الإجابة عن أسئلة ما بـ "نعم" فلماذا تسأل أسئلة الإجابة عنها بـ "لا".



* لا توجه أسئلة تعني ضمناً أنك تتوقع متاعب أو تسعى إليها.

* كن بشوشاً ودوداً.

- السر السادس: الودّ الفوري والصداقة السريعة

هل سمعت عن الودّ الفوري وتكوين الصداقات من أوّل لحظة، ذلك هو السحر الخاصّ القادر على إفشاء شعور بالمودة في الآخرين بسرعة وبالتالي يقربك من هدفك ولذلك عليك بـ:

* عدم الخشية أو الخوف من أن يقوم الطرف الآخر بصدك، قم ولا تخف وخذ المبادرة.

* تذكر دائماً أن معظم الناس تواقون إلى الودّ والصداقة مثلك تماماً.

* لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الودّ في نفوس الآخرين أو أن تبدو وكأنك تسعى أن تكون جذاباً ولطيفاً.

* حافظ دائماً على شيئين مهمين: الهدوء والابتسامة.

والابتسامة الخالصة الطيبة المريحة الصادرة من أعماقك، والناس يستطيعون أن يميزوا ما بين الابتسامة الحقيقية الخالصة وبين المزيفة، فإن وجدوا الأولى دفعهم هذا إلى الإحساس بالودّ والمودّة.

- السر السابع: انتقاء الكلمات الجيّدة

إن نجاحك في الوصول إلى القوة والثقة مع الناس غالباً ما يعتمد على ما تملكه من مقدرة على التحدث واختيار الكلمات المناسبة،



فكلما كان اختيارك جيداً للكلمات استطعت أن تصل إلى كيمياء الشخصية التي أمامك وببساطة.

* إذا كان حديثك مع شخص ما لأوّل مرة ابدأ بكلمات تبعث على الدفء عن طريق الأسئلة البسيطة أو الملاحظات الواضحة مثل الاسم، الحالة الاجتماعية، العمل، الأحوال الجوّية، الهوايات المفضلة، أهم كتاب غير من حياته، أفضل شخصية تأثر بها، اللون المفضّل، الطعام الذي يتمنى دائماً أن يأكله وستجد من هذا الحديث البسيط أن هناك حديثاً ودّياً بدأ مع هذا الشخص كتاباً مفتوحاً أمامك اقرأ فيه ما شئت فأنت تعرف من هو وماذا يحب وعليك أنت الباقي حتى تتآلف معه.

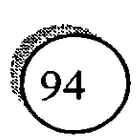
* لا تستخدم كلمة "أنا نفسي" أو "أنا شخصياً" بل عليك بـ "أنت نفسك" للطرف الآخر.

* وجه الأسئلة التي تهم الآخرين: لماذا، أين، كيف؟.. كيف استطعت أن تنجح في هذا؟ ماذا تقول عندئذ؟.. إلى غير ذلك من الأسئلة التي تكسبك سمعة أنك واحد من أمتع المتحدثين.

* تحدث عن نفسك عندما يدعوك الطرف الآخر لذلك ولا تفرض نفسك وحديثك عليه.

- سر الثامن: جذب الآخرين نحو وجهة نظرك

الوضع الطبيعي أنك عندما تصادف رأياً معارضاً لوجهة نظرك هي أن تناقش وتجادل، وبالتالي تتمنى أن تتغلّب عليه بطريقة أو أخرى، المهم أن يقتنع، كما أنه من الطبيعي أيضاً أن تأخذ الأمر بمثابة



تهديد وصفعة موجهة لذاتك، وعليك أن تقوم بالرد بما ينال من ذاتك ويتملكك الانفعال، والمهم هنا هو الفوز حتى ولو بالقوة أو بتكسير عظام الطرف الآخر، لا، لن تملك الناس عند ذلك وإنما سيسحقونك تحت أقدامهم، ولذا لابدّ من:

* الاستماع والإصغاء الجيد لما يعرض الطرف الآخر لوجهة نظره ولا تقاطعه أثناء عرضه، وأعد عليه بعض النقاط التي قام بعرضها، وإذا انتهى أسأله عما إذا كان هناك ما يحب أن يضيفه، اجعله يشعر تماماً بأنّك مهتم بوجهة نظره تماماً.

* لا تتسرّع بقول كلمة "لا" بل خذ لحظة للتفكير وأشعره بذلك حتى تعطي لديه انطباعاً بأنك فكرت ولم تتسرّع، ولا تزد من مدة التفكير فيظن أنك تتهرب أو حدث نوع من الارتباك النسبي لما قاله.

* ادرس كل النقاط التي يعرضها الآخر وستجد بها بعض نقاط تلتقي بها معه، اعترف بها وسلم بصحتها وليس من المفيد أن تعارضه في كل النقاط التي تحمل وجهة نظره، وعندما ترى أن جميع نقاطه ووجهة نظره غير صحيحة لديك وافقه على بعض النقاط البسيطة وغير المهمّة وعندها سيصبح لديه ميل أكثر للتسليم بوجهة نظرك.

* عندما تبدأ في عرض وجهة نظرك كن هادئاً ولا تنفعل ولا تهدد ولا تلوح باستخدام القوة.

* إذا قمت بتغيير وجهة نظر الطرف الآخر دعه يحفظ ماء وجهه ولا تحرجه وإلا فلن يخرج عن نطاق وجهة نظره السابقة،



وافترض أمامه أنك لو كنت مكانه لتبنيت وجهة نظره في ظل ما كان متوافرا من معلومات وحاول دائماً تجد مبرراً لوجهة نظره أو لخطئه إن كان مخطئاً.

- السر التاسع: مدح الآخرين والثناء عليهم

عليك أن تعرف أن المدح والثناء لهما مفعول السحر في النفس البشرية، فالجميع يستجيب لهما ويسعد بهما وتهيم روحه في السماء من فرط الرضا والانبساط، كل هذا يتم وبكلمات بسيطة.. فقط:

* اجعل مدحك صادقاً وخص من تمدحه به ولا تداهنه أو تتملقه.

* عبر عن مدحك بوضوح ولا تتردد ولا تفترض أنه يعرف أنك تمدحه.

* إذا كانت مجموعة من الأفراد ليكن مدحك لهم فرداً وبأسمائهم وليس بالجملة "شكراً لكم جميعاً".

* انظر إلى من تمدحه وتطلع إلى عينيه.

* ابحث عن عمد عن الأشياء التي يمكن أن تمدح عليها الغير.

* صب مدحك على الشيء الذي قام به الشخص وليس الشخص ذاته، فالأوّل يمكنك من الحصول على مزيد من النتائج، والأخير يشعر من تمدحه بالمجاملة والإحراج والزهو.

- السر العاشر: العزف على أوتار القلوب

لن تستطيع أن تعزف لحناً مميزاً يدخل إلى قلوب من تريد إلا إذا أجدت هذا العزف وخرج من قلبك أنت أولاً وهذا العزف بدايته ليست لدى الطرف الآخر وإنما لديك، فأنت لن تستطيع أن تفهم أي شخص ما لم تكن راغباً في الإنصات إليه بعناية وتعاطف وصبر.

وهذا الإنصات يجعلك عازفاً ماهراً بحق، لماذا؟

لأنّك بإنصاتك الصبور العطوف إليه إنما تقول له: إنك جدير بالإنصات لك وتستحق ذلك، هنا أنت تزيد من درجة اعتزازه بنفسه وهذا هو بداية العزف على وتر قلبه بكل خلجاته وسكنات جسده، وعلى العكس تماماً إن فعلت ذلك ولم تنصت له بكفاءة وبكل حواسك كان عزفك شاذاً ناشزاً عن كل معايير اللياقة واللباقة وجاء أثرك عكسياً.

* وحتى يتسنى إجادة هذا العزف لابدّ من:

- النظر إلى وجه الشخص الذي يتحدث والتركيز جيداً فيه بغير بلاهة أو برود في الوجه وملامحه.

- أظهر من الحركات الجسدية ما يعبر عن متابعتك الجادة لما يقول مثل: قول نعم أو إيماءة برأسك أو رد تفهم وتعي هذا تماماً.

- أطلق بعض الأسئلة الإيضاحية حول الموضوع فهذا يشجع المتحدّث على الاستمرار ويعطيه الانطباع بأنك معه بكل حواسك، شريطة أن يكون السؤال منطقياً وفي موقعه.

- لا تقاطع، لا تقاطع، لا تقاطع.



- لا تخرج عن موضوع الحديث في موضـوعات متـشعبة مـن جانبك.

- انتق من الكلمات التي قالهـا المناسـب ورددهـا مـرة أخـرى بالتأكيد على كلامه.

- قاوم كل ما يشتت ذهنك ويصرفك عن المتحدث حتى وإن كان حديثه مملاً ركز على المحتوى ولا تلتفت لأخطائه.

***



تكيّف مع الضغوط الحياتية

1- لا تستغرق في الهموم.. خذ موقفاً:

بعض الناس ضحايا أنفسهم. إنّهم دائمو القلق والإنشغال، وإذا لم يكن هناك مشكلة، بحثوا عن شيء يشغلهم ويغرقون في الهموم. هؤلاء يجب أن يتوقفوا عن الإنشغال بلا داعٍ ويبدؤوا العمل. من الطبيعي أن تهتم لكن الإسراف في الهم والإنشغال لن يحل مشاكلك، إذا كنت تستطيع حل مشكلة فلا تتردد، وإذا لم تستطع فلا تَدُرْ حولها، وتشكو همك بلا طائل.

2- رتِّب نفسك.. ضع أولويات:

لكل إنسان طاقة معيّنة للتعامل مع الضغوط والصراعات والإحباطات مع الحفاظ على التوازن في حدود السيطرة، ومَنْ يتجاوز حدود هذه الطاقة يعرض نفسه للبلى والتمزق السريع. إذا تعرضت لضغوط متعدّدة في وقت ما شعرت بأنّ الأمور خرجت عن السيطرة فلا تستسلم ورتب نفسك.. ضع أولوياتك الأهم فالمهم، وسجلها ثمّ تعامل معها بالترتيب، وفي كل مرّة تنهي عملاً اشطبه من القائمة.. وهكذا سوف تستعيد السيطرة وتشعر بالرضا والإطمئنان والتطوّر وتشفى من الإحساس بوطأة الضغوط. عند وضع الأولويات لا تنس احتياجاتك الشخصية وأهدافك، وكن على رأس القائمة ثمّ يلي ذلك الآخرون في الأسرة والعمل والمجتمع حسب ترتيبك الخاص ومدى

أهميتهم. لا تضيع وقتك في أمور لا أهمية لها، واحفظ طاقتك للأمور الهامة فقط.

3- اعتدل.. اعتدل.. كل شيء بعدل:

التوتر الخلاق يصاحب الإنجازات الكبرى، والرغبة في النجاح ضرورية للتغلب على معوقات الحياة. ليكن هدفنا أن نتعايش مع ضغوط الحياة وتحدياتها بما يشبعنا ويرضينا دون أن تحطمنا أو تدمرنا، وهذا لن يتحقّق إلا بالإعتدال في حياتنا والوصول إلى التوازن بين الراحة والعمل، بدون أن نتكاسل أو نحترق في العمل. لا تنس احتياجاتك الشخصية واعدل معها (روِّحوا القلوب ساعة). لا تتوقع أن يتعامل جسمك مع مستوى النشاط المرتفع ويقاوم الأمراض في نفس الوقت إلا إذا أعطيته حقه من الراحة، وقبل ذلك لا تتجاوز حدوده.

4- استمتع بالأشياء الصغيرة في حياتك:

النجاحات الكبيرة في الحياة قليلة وبعيدة غالباً، فلماذا نظل في حالة طوارئ بانتظار هذا القلق البعيد؟.. هناك أشياء بسيطة وصغيرة في حياتنا تستحق أن تشعر معها بالفوز والرضا والسعادة ولكن غالباً ما نتجاهلها لأنّنا مشغولون بالأشياء الكبيرة بعيدة المنال، وقد ننتبه لها فجأة إذا شعرنا بأنّها ستضيع منّا، وقد يحدث ذلك بعد فوات الأوان.

5- لا تغال في نقدك.. اعدل مع نفسك والآخرين:

أيّاً كان النقد موجهاً لنفسك أو الآخرين خذ الأمور ببساطة ولا تغضب. لا تلم نفسك كثيراً.



إن "نقد الذات" فضيلة لكن إذا تجاوز الحد أصبح نوعاً من عقاب الذات.. وهذا يقلل من الشعور بتقدير واحترام الذات. لذا تجنب المغالاة وتوقع أن لا تنجح في تحقيق كلُّ ما تريد حتى لا تحبط وتشعر بالذنب والعار إذا فشلت.

ومثلما تعامل نفسك (بعدل ورحمة عامل الآخرين أيضاً. لا تغال في توجيه النقد للآخرين عندما يفشلون في تحقيق ما ترجوه منهم، وتشعر بالخيبة والغضب والإحباط.. لأنّك قد تكون متوقعاً ما هو أكثر من قدراتهم وإمكانياتهم (لا أحد كامل.. الكمال لله وحده).

6- لا تلعب دور البطل.. لا تحاول أن تكون "سوبرمان":

نحن بشر، ولكل منّا حدود.. هذه الحقيقة لا يجب أن تغيب عن أذهاننا. وحتى لا تقع ضحية لضغوط العمل لا تحمل نفسك فوق طاقتها وتلعب دور البطل، لا تحاول أن تفعل كل شيء لكل الناس وتلبي كل ما يطلب منك دون تفكير، تجنب الوعود الكثيرة والإلتزامات الكثيرة والمواعيد المتلاحقة. قرر ما يمكنك عمله حسب أهميته لك وحدد الوقت المطلوب لأنشطتك في العمل، ولا تحاول أن تتجاوزها حتى لا تضطرب.

قل "لا" عندما يطلب منك شيء فوق طاقتك.

7- خذ راحة.. وعد أكثر لياقة:

فكِّر في نفسك كشخص متوازن يستطيع أداء الأعمال الشاقة كما يستطيع أن ينعم بالراحة والإسترخاء أيضاً. لا تتفاخر بأنّك تعمل كثيراً ولا تحتاج للراحة.. فهذه مصيبة وكارثة محدقة بك وحتماً سوف



تنهار. المسألة مجرّد وقت "الراحة ترياق فعال للضغوط الجسمية والنفسية".

8- الزمن يداوي الجروح.. فتعلم الصبر:

نحن معرضون لأحداث الحياة المؤلمة.. وأحياناً يبدو أنّ الكرب لن ينتهي أبداً. لكن الحقيقة التي لاشكّ فيها أن لكل شيء نهاية وإذا لم يعالج الزمن كل الجروح، فعلى الأقل سوف يساعد على التئامها، ومع الوقت سوف تتحوّل الآلام إلى ذكرى بلا مشاعر ملتهبة، ولا تنس أنّ المعدن الطيب تصهره المحن.

9- تحدّث مع الآخرين.. شاورهم في الأمر:

الإنسان كائن إجتماعي، ولا أحد يستطيع أن يعيش وحده في هذا العالم. كل منّا في حاجة للآخرين، ولا يحتاج الأمر سوى أن تمتد أيدينا وقلوبنا. إذا ساءت الظروف وتكالبت عليك الأوجاع، تحدث إلى الآخرين ممن تثق فيهم وتعرف أنّهم لن يستخدموا ما تبوح به ضدك أو يأخذوا دور القاضي الصارم.. تحدث إلى زوجتك، والديك، صديقك الحميم.

10- تجنب تعاطي الأدوية بلا داع طبي.. لا تهرب:

في عالمنا المعاصر انتشر إستخدام المهدئات والمسكنات والمنومات دون إستشارة الطبيب علاوة على التدخين بشراهة.. للتخفيف من حدة التوتر الذي أصبح سمة غالبة في هذا العالم لكن ذلك ليس هو الحل بالقطع بل مشكلة جديدة تضاف إلى مشاكلنا

وتحول ضغوط الحياة الطبيعية إلى حالة مرضية ضارة. إنّه وسيلة هروب غير صحية على الإطلاق.

11- حسِّن مهارتك في العمل:

أخطر ضغوط الحياة التي تواجهنا هي تحديات العمل وتطوّراته المتلاحقة وجو المنافسة وما يصاحبه من مشاكل العلاقات الإنسانية. لن يجدى أن تأخذ موقفاً دافعياً للحفاظ على مكانك وسط جو المنافسة الحامي بنفس الإمكانيات والمهارات والمعلومات القديمة. الحل الأنسب هو تطوير معلوماتك التقنية وزيادة خبراتك العملية وإكتساب مهارات جديدة، خاصة تلك المتعلّقة بالعلاقات الإنسانية في العمل، فلا أحد يعمل وحده بل نحن أعضاء في فريق العمل. وفريقنا أحد فرق العمل بالمؤسسة.

12- إستخدم طريقة "غرفة انعدام الضغط".. لا تخلط المسائل:

لكل مكان ضغوطه وصراعاته وإحباطاته، فلا تخلطها معاً أينما ذهبت. اترك مشاكل الأسرة في البيت ومشاكل العمل في موقع العمل، وإلا فسوف تكون المشاكل مضاعفة ولن تعرف من أين يبدأ الحل.. إلا بعد فصلها.

13- انظر إلى الجانب الإيجابي للأمور.. لا تقع ضحية التفكير السلبي:

الإدراك يلعب دوراً هامّاً في تسوية ضغوط العمل، واتّجاهك النفسي نحو هذه الضغوط يحدد – بقدر كبير – تأثيرها عليك، هناك مَنْ



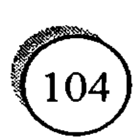
يمرض ويسقط ضحية لضغوط العمل، وهناك مَنْ يزداد قوة وصحة ويصبح أكثر نضجاً وحكمة.. الفارق بينهما هو أن الأوّل لا يرى الجانب السلبي، والثاني يركِّز على الجانب الإيجابي لضغوط العمل.

14- احتفظ بروح الدعابة تضيعها.. أنت في حاجة إليها:

الدعابة والضحك مخرج طبيعي من ضغوط الحياة الكثيرة وهي متاحة لمن يطلبها. لقد تأكّد أنّ الدعابة و(النكتة) لأوقات قليلة في اليوم لها تأثير رائع وقائي وشافٍ من الضغوط والصراعات والإحباطات، وعندما يضحك الناس أو يبتسمون يذهب التوتر والألم. ويسود جو من الراحة والتفاؤل ليس على مستوى الأفراد بل الشعوب أيضاً. "التفاؤل" ينتقل للآخرين مثل العدوى، فابتسم.. ابتسم.. ابتسم.. إنّ هذا سوف يساعدك ويساعد الآخرين أيضاً.

وحده الإنسان يبتسم:

عزيزي القارئ، البعض منّا نجده دائم البحث عما يحفز قلبه ومشاعره، ويزيد من دافعيته في الحياة، ولكل منّا طريقته وفلسفته في ذلك، فمنا مَنْ يحفز مشاعره بسماع الموسيقى، والآخر باقتناء القطع الأثرية، أو الاطلاع، أو شراء النفائس من متاع الحياة، وهناك مَنْ يبحث عن هذا التحفيز في علاقات غرامية مؤقتة، أو في التجوال حول العالم، أو في تقديم الخير هنا وهناك، لكن أيا كان سعيك قارئي الفاضل



لتحقيق تلك الغاية، التي باتت كالسراب في حياة البعض فإنّها قريبة ويسيرة ولا تحتاج إلى أن تعرض حقيقتها ومفتاحها الأوّل الذي يفتح لك هذا الباب، وأرجو منك أن تستكمل القراءة قبل أن تحكم على هذا المفتاح بعدم جدواه.

فإن كنت تريد تحفيز قلبك، وتحفيز مشاعرك.. إن كنت تريد وتبغي الاتّجاه نحو الحياة فما عليك إلا أن تبتسم.

نعم، أن تبتسم.. قد يبدو الأمر الأوّل ليس ذا جدوى، ما عليك إلا أن تتابع القراءة، فقد تتغير مفاهيمك نحو هذا الفعل الإنساني الجميل.

أوّل ما يستوجب أن تعرفه هو أنّ الإبتسامة تخص الإنسان فقط، فكل المخلوقات الحية لا قدرة لديها على الإبتسام، إذن فهي من الأمور التي ميز الله بها هذا المخلوق (الإنسان).

فالإبتسامة والعقل من الأمور التي تميّز الإنسان عن سائر المخلوقات، فلنفكر معا. لمَ خص الله تعالى الإنسان بالقدرة على الإبتسام؟، ولمَ قال فيها سيد البشرية "تبسمك في وجه أخيك صدقة"؟!

قارئي الفاضل، إنّ الإبتسامة انفعال إيجابي هادئ، يهدر من القلب في لحظات الصفو والرضا، في لحظات الحب والصدق، الإبتسامة عطاء، ورسالة واضحة فحواها "أنا إنسان عاقل أحمل قلباً حانياً، وقلبي يملؤه الإيمان والعطاء".



فإن كنت عبوساً، ويفر منك القريب قبل البعيد فعليك بإتّخاذ هذه التقنية.. كرر في حديثك الداخلي مع ذاتك كلمات تلك الرسالة، كررها لمدة لا تقل عن 21 يوماً، ولكن انتبه فلهذه التقنية شروط، وهي:

1- أن تعقد نية العطاء أوّلاً، وأقصد بذلك عطاء خير.

2- أن تتفكر في فحوى الرسالة، وتستشعر كلماتها، وتدرك معانيها بقلبك لا بعقلك.

3- كررها بتأن، فلا تمارس هذه التقنية كما تمارس بقية برامجك اليومية، أي لا تعدو ولا تتسارع في تكرارها.

4- كرِّرها في ساعات صباحك الأولى، وأثناء النهار قبيل نومك بنصف ساعة.

5- خص أهلك بها أوّلاً فالأقربون أولى بالمعروف.

6- قص أثرها بكتابة النتائج في مفكرتك الخاصة.

7- علمها لأصدقائك، فبالعطاء تترقى.

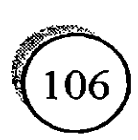
8- لا تبخل بها أبداً وإن كان الطرف الآخر عبوساً قمطريرا.

- فإنّك إن التزمت الشروط بدقة وإدراك وتعهدت تدريب نفسك عليها، ووطنتها في ثنايا قلبك فإنك ستجني التالي:

1- من الصفات الجاذبة في الإنسان هي الإبتسامة، لأنّها تخلق الارتياح في نفوس الآخرين، والارتياح مطلب كل البشر.

2- الإبتسامة تحفز هرمونات الإسترخاء في الجسم.

3- الإبتسامة لمدة دقيقة تسكن الآلام الجسدية في حين تحتاج العقاقير الكيميائية لخمس وأربعين دقيقة لتحدث ذات الأثر.



4- الإبتسامة الشفافة الصادقة تجبر انكسار القلوب وكشف جراحات الأيّام.

5- الإبتسامة تجذب الرضا والحب والأمان.

6- الإبتسامة الحانية تقنع الآخرين بأفكارك وتثبت صدق مشاعرك.

7- الإبتسامة المتسامحة تذيب الخلافات وتقرب المسافات.

8- الإبتسامة الراضية تجلب رضا الله تعالى.

عزيزي القارئ، أظنك انتبهت أنّ الإبتسامة لها أنواع كما أسلفت، نعم، فالإبتسامة حياة متكاملة، فيها الكثير من المعاني، وهناك مَنْ يعرف كيف يميِّز المشاعر المخبوءة وراء الإبتسامة.

فإن كنت تريد الإبحار في غور حياة الإبتسام وتتعرف على معانيها ما عليك أن تربط الإبتسامة بنظرة العين، فالعين وبريقها وعمقها وصفاؤها تعكس معنى الإبتسامة، وهناك نوع عميق جدّاً من أنواع الإبتسام، وهو ابتسام العين فقط دون الشفتين، وهي تعتبر أعمق الأنواع وأرقاها، وهي من المؤشرات التي لا يلحظها إلا أصحاب القلوب النقية، وهي لا تصل إلا لمثلها من القلوب.

عزيزي القارئ، ما ذكرته من نتائج يقتصر فقط على ما تستطيع أن تلحظه من تأثير الإبتسامة على الآخرين، أمّا تأثيرها عليك، وأقصد بذلك تأثيرها المعنوي عليك، فهو أكثر مما تستطيع أن تحويه هذه الأسطر، فالإبتسامة فلسفة العقلاء، وهي سلوك الأسوياء، ومنهج الناجحين والصالحين، فلا خير في عقل يسوده العبوس والتسلط



والتشنج الفكري، ولا خير في مسلك فظ غليظ، ولا خير في نجاح لا يصل لقلوب الآخرين ولا ينتفع منه صاحبه، فالإبتسامة في كل الحالات هذه إنما هي إنعكاس لإدراك الإنسان العاقل يتفرده بهذا الإنفعال من بين سائر المخلوقات.

ولعزيزتي القارئة أقول، أثبتت الدراسات النفسية بعد سنوات من البحث في مجال علاقة المرأة بالرجل، أنّ أكثر النساء يعتقدن خطأ أنّ الرجل تأسره المرأة الممشوقة القوام أو التي تتفنن في خطوط الماكياج وتعريجاتها، وتعتقد خطأ أنّ الميوعة وإستخدام الدهاء هما من وسائل أسر قلب الرجل، فالحقيقة العلمية أثبتت أن أغلب الرجال تأسرهم المرأة البشوشة المرحة، ذات الروح المتسامحة. الواثقة من نفسها لا المثالية المتغطرسة، وإن كنتِ عزيزتي في شك من هذا فاسألي أقرباءك من الرجال، فأنا على يقين أنّ المرأة النكدية أو التي حاربت الإبتسام ينفر الرجل منها نفورا، ويتجنب قربها، ويضيق صدره من رؤيتها، وأكثر النساء بقاء في قلب الرجل، هي المرأة ذات الإبتسامة الصادقة، والروح الصافية، كما أنّ الإبتسامة مع الأبناء لها مفعول مهدئ، وتنمي شخصياتهم، وتجعلهم واثقين من أنفسهم، وتشعرهم بالإكتفاء العاطفي الذي يجنبهم الصدامات العاطفية وآثارها المدمرة، فقد أجمعت الدراسات المختصة في بحث أسباب إدمان الشباب والشابات، أن من أهم الأسباب الداعية لدفعهم لهوة الضياع هو الفقر العاطفي، والتصلب في معاملتهم من قبل والديهم، وهم أكثر حسّاسية



واستشعارا لأهمية تلك الإبتسامة الحانية، ويبحثون عنها ويطلبونها بإصرار، وإن أخفقوا في إيجادها يوغلون في الضياع.

وأخيراً، الجنة هي مكان الرضا والإبتسام والحب والأمان وفي ذلك فليتفكر المستبصرون، وهي إشارة لمن تكفيه الإشارة.

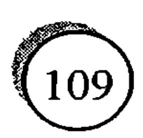
كيف تتخلص من التوتر؟:

تسهم الضغوط التي يتعرّض لها الإنسان يومياً في عمله وفي حياته بشكل عام، في إضعاف نظامه المناعي وتسريع ظهور علامات الشيخوخة. لهذا، لابدّ من اتّخاذ الإجراءات المناسبة التي تبدد التوتر وتحدّ من تأثيره السلبي في الصحة.

تعتبر السيطرة على التوتر إجراء رئيسياً للاستمتاع بحياة هادئة مليئة بالحيوية والنشاط وخالية من الأمراض، وهذا يعني العمل على حماية النظام المناعي وتعزيزه وتقويته من خلال اتباع الخطوات التالية:

- ممارسة أي نشاط بدني:

من المعروف أنّ الرياضة، أياً كان نوعها، تقوي نظام المناعة وتحفز عملية إفراز مادة الأندورفين التي تخفف من الشعور بالألم، وتعزز القدرة على التركيز. كما تساعد هذه المادة على تخفيض مستويات الكوليسترول وتعمل على رفع المعنويات. لذا، فإنّ ممارسة الرياضة كالمشي أو السباحة أو الجري أو ركوب الدراجة الهوائية أو حتى الرقص، من شأنها أن تساعد على الحدّ من التوتر. كذلك تعتبر رياضة



اليوغا من أهم الوسائل للقضاء على التوتر واستعادة صفاء الذهن والنشاط والحيوية.

- تناول الأطعمة الصحية والغنية بالفيتامينات:

يساعد النظام الغذائي المتوازن على التمتع بصحة جيِّدة، وتقوية نظام المناعة. فبعض المأكولات والفيتامينات، مثل مضادات الأكسدة والـ"أوميغا/ 3" والأحماض الدهنية، تضع حدّاً للإصابة ببعض الأمراض، مثل: الإكتئاب والسرطان والسكري. من هنا ضرورة الإنتباه جيِّداً إلى نوعية الطعام الذي يتم تناوله.

- الضحك أفضل علاج:

يسهم الضحك في الحد من إفرازات هورمون التوتر، مثل: الكورتيزول وتقوية جهاز المناعة من خلال زيادة عملية إنتاج الخلايا الحيوية التي تمد الجسم بالقدرة على محاربة الهجومات الفيروسية وتجديد الخلايا التالفة. لهذا يشدد أطباء النفس على ضرورة القيام بالأنشطة التي تشعر الإنسان بالراحة وتحثه على الضحك.

- الاستماع للموسيقى:

يشير الخبراء إلى أنّ الاستماع للموسيقى المفضلة يمكن أن يسهم في القضاء على التوتر ويساعد على الإسترخاء.

- النوم 7 ساعات متواصلة ليلاً:

يساعد النوم العميق على التخلّص من التوتر، كما أنّه يقوّي جهاز المناعة ويقي من الأمراض. النوم مفيد جدّاً للجسم وللصحة العامة، ففي خلال هذه الفترة تتم عملية تجديد خلايا الجسم كافة.



- شرب الشاي الأخضر:

يحتوي الشاي الأخضر على أحماض أمينية مفيدة تساعد على تقوية جهاز المناعة وبالتالي مكافحة الجراثيم والإلتهابات، وعلى الإسترخاء والشعور بالراحة.

- جلسات التدليك:

يعد التدليك إحدى الوسائل المفيدة التي تساعد الإنسان على التخلّص من التشنجات العضلية التي يسببها التوتر، كما أنها تسهم في تنشيط الدورة الدموية، وتمد الجسم بالطاقة.

هل يكون الغضب مفيداً في بعض الأحيان:

كلنا نعيش حالات من الغضب، فحياتنا اليومية لا تخلو من مواقف يعجز أمامها الإنسان عن تمالك أعصابه. مع ذلك، فإن أنواع الغضب ودرجاته تختلف من شخص إلى آخر. فماذا يقول علم لنفس عن إحساس الغضب؟ وكيف يصنفه؟

اكتشفت عندما وصلت إلى باب بيتك، أنّك نسيت مفاتيحك في المكتب. فوجئت بصديقك يعتذر عن عدم الحضور بعد أن كنت قد وصلت إلى المكان المتفق عليه. أقدم طفلك الصغير على كسر مزهريتك الأثرية الثمينة. كلنا معرضون يومياً للكثير من المواقف التي تثير بداخلنا مشاعر سلبية وعلى رأسها الشعور بالغضب. فمن منا لم يعرف إحساس الغضب؟



يقول المتخصّص النفسي الفرنسي ستيفان روسينيك: "إنّ الغضب هو قبل كل شيء إحساس لحظي وثانوي". كيف ذلك؟ إنّه إحساس ينتج عن أحاسيس أخرى، مثل الخوف أو الحزن. ومع ذلك، فإنّ الغضب يختلف تماماً عن الحزن. فالغضب هو رد فعل على إحباط أو خيبة أمل أو صدمة، وهو إحساس غير معقد يعبر ببساطة عن عدم الرضا. والغضب أيضاً شعور يمكنك أن تشعر به تجاه نفسك، كما يمكن أن تشعري به تجاه الآخرين. وتختلف درجات الغضب حسب درجة الخذلان والإحباط التي نتعرض لها، فهي تتفاوت من مجرّد عدم الرضا والتبرم إلى الهيجان والثورة العارمة والغضب الجم، مروراً بالحنق والتوتر والانزعاج. ولا ننسى أن ما يحدد درجة الغضب هو مدى درجة العنف الذي تعرض له الغاضب. فالحنق مثلاً، ينتج عن إحساس المرء بأنّه عاجز من مجاراة الموقف الذي وجد نفسه فيه، بينما الهيجان يحدث في الحالات التي يشعر فيها الفرد بأن ظلماً كبيراً لحق به.

- النساء يغضبن أكثر؟

بالنسبة إلى المتخصص النفسي وأستاذ علم النفس ستيفان روسينيك "ليس هناك أي فرق بين المرأة والرجل على مستوى الأحاسيس والمشاعر والانفعالات، الفرق يحدث فقط في حالة حدوث تغيّرات هورمونية (بلوغ سن انقطاع الطمث، الحمل...) والدليل على ذلك، هو أنّه لدى الأطفال الرضع، لا نلاحظ أي فرق بين الأنثى والذكر على مستوى انفعالاتها، ما يعني أنّ الثقافة والتربية اللتين



يتلقاهما كل من الرجل والمرأة، هما ما ينتجان أي إختلاف بين طريقة غضب المرأة وطريقة غضب الرجل. ما يختلف حقاً، هو طريقة تقبل المحيط لغضب المرأة. فهو لا يتقبلها بالطريقة نفسها التي يتقبل بها غضب الرجل، إنّه يتفهم غضب الرجل بطريقة أفضل، فحينما يصرخ الولد من الغضب، يقال إنّه ينفس عن شحنة بداخله. ولكن عندما تصرخ الفتاة يقال إنّها تصرخ لأنّها حزينة.

- من أين يأتي الغضب؟

حاله حال جميع الانفعالات، إنّ الغضب هو رد فعل طبيعي من الجسم يحدثه للتكيف مع أحد المواقف الطارئة. وهذا الانفعال هو وسيلة يستعملها الفرد لكي يبيّن للمحيطين به أنّه مستعد للعراك. إنّه وسيلة لتمرير رسالة إلى الآخر، أليس صحيحاً أنّنا نخشى عندما نرى شخصاً غاضباً أن يصدر عنا أي تصرّف قد يثيره أكثر، لا بل نتفادى الاقتراب منه نهائياً.

من وجهة نظر علم النفس "إنّ مصدر الغضب هو الإحباط، وقد ينتج أيضاً عن وضعية فقدان أو حرمان أو ظلم. إذن، فالغضب، قبل كل شيء، هو رد فعل بدائي الهدف منه مواجهة الخطر" هذا هو تفسير المتخصّص النفسي ستيفان روسينيك الذي يضيف: "لكن الغضب أيضاً هو وسيلة للتواصل تمكن الفرد مَن أن يعرف الآخرين ما يشعر به، وهو أيضاً إنذار لهم بما قد يحصل إن اقتربوا منه". من جهة أخرى، لم تثبت أي دراسة علمية أنّ للغضب علاقة بالتكوين الجيني



للإنسان، ما يعني أن اختلاف درجات الغضب من شخص إلى آخر يمكن أن يعزى إلى التربية وليس إلى أي سبب وراثي.

- فائدة الغضب:

شأنه شأن جميع الأحاسيس، يؤدّي الغضب على المستوى النفسي دوراً إخبارياً، فهو المخبر الذي يعلمنا بدرجة الرضا عما تحقق أو لم يتحقّق من احتياجاتنا. فعندما تتحقّق مطالبنا، فإن فرحة عارمة تجتاح الجسم والروح، والعكس صحيح. فعندما تواجهنا خيبات الأمل وتتلاحق الإحباطات، فإنّنا سرعان ما نشعر بالخوف والحزن، وبالتالي الغضب، وهنا يأتي الغضب، الذي يظهر دائماً عندما يختل توازن أحد جوانب الحياة لدى الفرد. ينتفض الجسم ويحاول خراج شحنة كبيرة من الطاقة لكي يتحرّر ويبيّن أنّه مستعد للمعركة. وهنا، تقول المتخصّصة النفسية ستيفاني هاهوسو صاحبة كتاب "كيف تتعامل مع انفعالاتك؟": "لا يجب ان تنظر إلى الغضب على أنّه شعور سلبي وضار، بل إنّ من الطبيعي والمناسب جدّاً أن نشعر بالغضب هو شعور مهم من حيث إنّ الضحية إذا لم تغضب وتعبر وتعاتب المعتدي على ما سببه لها من ظلم أو ألم، فإنّها ستكتم المعاناة بداخلها لدرجة أنّها، أي الضحية، ستبدأ في معاتبة نفسها بدلاً من أن تعاتب الجاني". وتفسر ستيفاني أنّه "في بعض الحالات يعتبر التعبير عن الغضب تعبيراً عن احترام الذات، فالشخصية التي تعبر للآخر عن غضبها هي شخصية تحترم ذاتها.

- غضب جيِّد وغضب سيِّئ:



يقول التخصّص روسينيك: "إنّ الآباء مثلاً، عندما يعبرون بين الفينة والأخرى عن غضبهم من أطفالهم بسبب حماقات ارتكبوها، يوصلون للأطفال معلومة مفادها: "لقد أغضبتني وهذا يعني أنّ الموقف أصبح خطيراً ولا يحتمل. والأطفال يتأثرون جدّاً على المستوى العاطفي عندما يرون الأب أو الأم في هذه الحالة. لهذا فإنّهم سيتذكرون جيِّداً هذه الغلطة التي جعلت الأب أو الأُم يستشيط غضباً ولن يعيدوها ثانية. يكون غضب الوالدين مفيداً بشرط واحد، هو ألا يكثرا من نوبات الغضب إزاء تصرُّفات أطفالهما الطائشة، لأنّ الطفل إن اعتادوا على غضب والديهم وصراخهم كل يوم، سيفقدون اهتمامهم برد فعل الوالدين، لأنّه سيصبح شيئاً عادياً بالنسبة إليهم".

- الغضب السلبي:

من ذلك، فليس كلّ المتخصّصين يشجعون على إبداء الغضب، فمنهم من يدعو إلى تحجيمه والسيطرة عليه، ويرى أنّ أضرار قد تكون أكبر من فضائله، يقول ديدي بلو، مؤلِّف كتاب "عبر عن غضبك من دون أن تفقد السيطرة": "إنّ الغضب هو تعبير هش ومؤلم ومدمر عن الضعف"، مبيناً أنّ "الغضب يعبر عن رغبة في إثبات الذات لدى بعض الأشخاص الذين لا يشعرون بأهمية ذواتهم".

- تعلمي السيطرة:

في الأوضاع الصعبة والمثيرة للأعصاب، غالباً ما يترك الإنسان العنان لنفسه ليفجر مشاعره، لدرجة أنّه قد يفقد السيطرة أحياناً. في حين أنّه يجب ألا يترك الإنسان انفعالاته تؤثر في توازنه الذهني



والنفسي، بل الأصح هو أن يترك الفرد مسافة بينه وبين ما يغضبه، وأن يحاول أن يتمالك أعصابه للحظات. عندما تشعري بالغضب، حاول ألا تصل إلى استنتاجات متسرعة من دون دليل، وألا تعمم، بل تعامل مع الوضع على أنّه وضع منفصل. وأخضع كل وضع لميزان العقل، من دون أن تخضع لأي مؤثرات خارجية. حاول أن تمارس رياضة اليوغا، فهي رياضة تعلم الإسترخاء وتهدئ الأعصاب. خصص لنفسك أوقاتاً لتجلس فيها مع نفسك وحدك في مكان هادئ، ذلك أنّ الصمت من حولك والتنفس العميق البطيء سيفيدانك كثيراً، وستصبح ردود أفعالك أقل عنفاً وأكثر هدوءاً.

كن هادئ الأعصاب:

- يقول جوفر ددلي:

في حال هبوب عاصفة عاتية أدت إلى تحطيم السفينة، يكون قائدها شديد الاضطراب والقلق على حياة ركابه ومساعديه من الملاحين، وعلى البضائع التي تحملها السفينة، وعلى السفينة نفسها، وعلى حياته الشخصية، ولكنه إذا كان رباناً جديراً بالمهمة التي يتولاها فإنه لا يفقد اتزانه في مثل هذا الموقف. ولا يمكن أن يتهم في مثل هذه الحالة بالبرود وعدم الاكتراث، فإن دماءه في الواقع تكون في ثورة كثورة العاصفة، ولكنه يبذل جهده ليكبح جماحها ويتمالك نفسه حتى يستطيع أن يسيطر على الموقف الأليم.



وضبط العواطف يبدو كأنه عمل اختياري ولكنه في الواقع نتيجة تدريب وتمرين. وخير مثل يضرب لتوضيح هذه الحالة هو أداء الممثل الماهر لدور يقوم به، فإن مهارته في أداء دوره هي نتيجة تدريب مرهق طويل.

ويجب أن لا ننسى أن الاستجابة العاطفية هي عادات وهي صدى لما تعلمه الإنسان وما وصل إليه من نتائج تجاربه، ومعنى هذا أن ضبط العاطفة كذلك هو عادة يمكن أن يعتادها الإنسان. وهو ما نعتيه بضبط النفس. فالشخص الذي يضبط نفسه.. هو شخص قد تعوّد أن يتحكم في نفسه ويضبطها بالتدرب على السيطرة على عواطفه. وإليكم بعض الاقتراحات التي تفيد في هذا التدريب:

1- لا تعتمد على قوة الإرادة: تصبح قوة الإرادة عديمة الجدوى نسبياً إذا لم يكن هناك ما يعززها.. وتكون بنوع خاص عديمة الأثر إذا كان الخيال أو الإدراك يعارضها. فإذا أنت عزمت أن تتغلب على صورة الغضب في حين يدور خيالك أو إدراكك حول التفكير في الانتقام فإن مجهودك في التغلب على صورة الغضب يبوء بالفشل.

وفي الحالة التي يتعارض فيها الخيال مع الإرادة يتغلب الخيال، ولهذا يجب أن يعمل هذان العاملان معاً وأن يسيرا في طريق واحد.. ومعنى هذا أن تتمثل صورة الإنسان الذي تود أن تكوّنه، الإنسان الذي تعجب بقوته في السيطرة على عواطفه والتحكم فيها، والذي تود أن تحذوا حذوه وتكون مثيله. ولتكن هذه الصورة دائماً نصب عينيك وستجد أن ذلك سيحدث أثره في سلوكك.

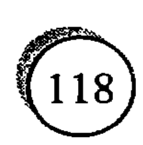


2- حاول تجنب المواقف التي تثير العواطف: إذا كنت تود أن تضبط نفسك، فخير ما تفعله أن تتحاشى المواقف التي تثير عواطفك وفي نفس الوقت عليك أن تسعى لبولغ الفرص التي تعاونك على خلق السلوك الذي تريد تكوينه.. قال أحد الأدباء المشهورين:

"في العالم أشياء كانت موجودة قبل حوادث اليوم، وستظل موجودة بعد حوادث الغد، شروق الشمس الجميل، وغروبها الأخاذ، الأطفال وهم يلعبون، ابتسامة امرأة الجميلة، والصورة البديعة، والموسيقى الشجية، والعمل الذي أحسن أداؤه، ويوم نقضيه في الخلاء، بين أحضان الطبيعة، فحذار أن تتقبل شيئاً قبيحاً، أو سيئاً، أو قاسياً، أو سقيماً بل عليك أن تسعى إلى ما هو جميل، وأن تعمل على تحسين كل ما هو مفرح ونافع ومفيد وسعيد ومثمر".

3- عليك بالرياضة التي تلائمك: الفضل في هذه النصيحة يعود إلى "وليام جيمس" العالم المشهور فهو يقول:

"حين يثور غضب الإنسان، فإن قبضة اليد تتجمع في شدة.. وصوته يعلو في خشونة، وأعصابه تتوتر، وجسمه يتصلب، فهو في هذه الحالة النفسية مستعد للعراك والنضال، كما يسري (الأدرينالين) في جسمه. وهذه هي حالة رجل الغابة حين يثور غضبه وتضطرب أعصابه. فيجب المبادرة إلى إخماد حرارة هذه العاطفة بالبرود، تعمد أن تحول دون تجمع قبضة يدك، وحاول أن تمد أصابعك وتنشرها، وخفّض من نبرات صوتك حتى تصل إلى ما يقرب من الهمس، والجدل غير مستطاع من انخفاض الصوت بطبيعة الحال، وعجّل بالاسترخاء



على مقعد، بل ارقد إذا استطعت، ومن العسير أن يجن جنون الإنسان ويثور وهو راقد".

4- نظّف صدرك مما يخنقك: قال أحد الشبان: "إن بعض الأشياء التافهة التي ترتكب عمداً - أو عفواً - في نفسي شعوراً بغيظاً، يظل أياماً حتى أستطيع التغلب عليه"، مثل هذا الشاب لو أنه أفضى إلى صديق عطوف بما في قلبه لسهل عليه القضاء على هذا الشعور البغيض المثير.

ويقول رجل مجرب: "من خير الطرق للتخلص من الضيق والقلق أن يأتي المرء بورقة يكتب عليها: إنني أشعر بالضيق.. لماذا؟" ثم يكتب سبب هذا الضيق، ويظل يسأل ويجيب، حتى يصل إلى السبب الحقيقي، وإذ ذاك يتولى العقل إيجاد حل للمشكلة في هدوء. فإذا تكررت هذه الطريقة فإن المرء يتعود على ضبط عواطفه.

5- تحدث عن همومك: هذه طبيعة إنسانية ممتدة الجذور إلى أقدم العصور، وكم من إنسان يقول: "آه لو وجدت أحداً أستطيع أن أفضي إليه بدخيلة نفسي".

فالتحدث من الطبائع العميقة في النفس البشرية، ولو وجد الإنسان صديقاً عطوفاً يحادث بنجية صدره، فإنه يزيح عن كاهله حملاً ثقيلاً، ويخفف من عاطفة كانت تتأجج في صدره.

لقد قال أحد الذين عالجوا ضبط النفس، واتبعوا مثل هذه الوسائل وأمثالها ما يلي:

"لقد كنت فريسة للعواطف الثائرة، أما الآن فقد تغيرت حالي، وتبدلت وجهة نظري للحياة، وأصبحت أرى الدنيا بعيون برّاقة مرحة، وأصبحت أكثر ثقة بنفسي، وأعظم راحة بال وهدوء نفس".

فإذا كان مثل هذا الرجل وغيره قد استطاعوا أن يكبحوا جماع عواطفهم وأن يضبطوا نفوسهم فإنك لا محالة تستطيع ذلك.

حلّ المشكلات في مواجهتها:

علماء النفس وأطباء الصحة النفسية ينصحون بأنّ أحسن الحلول للتخلّص من القلق ممّا يواجه الفرد من أمور ومشكلات وصعاب وجور، إنّما يكون بمواجهة علمية وواقعية وبالسرعة الممكنة، وأن يحاول حلها قدر المستطاع ثمّ ينساها، فمن العبث أن يغرق الفرد في القلق لأمور لا تخضع لرقابته، أو لأخطاء اقترفها ولا يملك إصلاحها، أو أن إصلاحها لا يفيده ولا يأتي بنتيجة ترضيه، وذلك للآثار السيِّئة التي يتركها القلق في النفس والجسد دون أن تعود بالنفع عليه أو على أحد.

ولذا فخير ما يفعله الفرد حين يواجه الخطر هو أن يتصرّف حياله تصرّفه إزاء أية مشكلة من مشكلات التكيف والتلاؤم، من خلال التفكير فيها، ومحاولة إيجاد الحل المناسب لها، وهنا تكمن المشكلة، فبعض الأفراد عاجزون عن القيام بأي عمل في مثل هذه الحالات، نتيجة جهل أسرهم أو بعض المؤسّسات التربوية، بينما بعضهم الآخر بسبب تدريبهم من قبل الأسرة ودور الحضانة والمدرسة



قادرون على مواجهة مثل هذه الحالات أو بعض منها، وبفضل تراكم هذه الخبرات باتوا قادرين على مواجهة المشكلات والتصرّف حيالها تصرفاً مناسباً بكل هدوء لا يشوبه شائبة من أي هيجان أو غضب أو قلق.

يعتبر علماء النفس أنّ الإنسان يولد وهو مزود بقدرة كامنة على الإنفعال، ويتوقّف نمو الفرد انفعالياً على التفاعل الذي يجري بين عمليات النضج والتعلّم، وأنّ الصفات الانفعالية لفرد ما تتكون تدريجياً خلال سنوات نموه، ومنذ بواكير الطفولة وحتى ما بعد سنّ الرشد، ولا تحدث التغييرات في السلوك الانفعالي والمواقف الهيجانية بصورة مفاجئة، وأن بعض الاتجاهات الإنفعالية والنزعات الهيجانية تكون ألصق ببعض مراحل النمو منها بالبعض الآخر، رغم وجود فوارق فردية واسعة في هذا الصدد، مثلها في ذلك مثل الفروق الفردية الملحوظة في أشكال النمو الأخرى.

حل الخلافات في 7 خطوات:

عندما تعترف بالخلافات وتحلها بالشكل السليم فإنّك تقلّلها لأقصى درجة، وتصل بالتفاهم المشترك إلى الدرجة المُثلى، وكذلك ستتخذ أكثر القرارات البناءة وتقلل المآسي والأزمات في حياتك. ولحل أي خلاف، من الضروري أن تتوافر الرغبة في ذلك لدى الطرفين.. إنّ هدف الحل الثنائي الأمثل للخلافات هو إيجاد حل يرضي جميع



الأطراف المعنية. عندما تحل الخلافات بإستخدام التواصل الأمثل توضع مصلحة جميع الأطراف المعنية في الاعتبار، ويتم التفاوض للتوصل لأفضل الحلول، ولكن في الحياة الواقعية أحياناً لا تسفر المفاوضات عن أي اتفاق، فقبل بدء المفاوضات من مصلحتك أن تحدّد خطة الطوارئ الخاصة بك؛ لتلجأ إليها في حالة الفشل في التوصل إلى اتفاق وسوف يزيد هذا من قوتك ونفوذك، ويصل بها إلى أقصى حد.

عنما تبدأ المناقشات يجب أن تشترك الأطراف المعنية مباشرة في الخلاف فقط في البحث عن حل له. وفي أثناء تلك المناقشات نجد أنّ لإبداء الإحترام لتقدير الذات الخاص بالآخرين أهمية كبرى. ركّز تماماً على الموضوع، واستمع وأنت تفكّر بالطريقة المُثلى، وحدّد أفضل تاريخ للمتابعة.

يمكن استخدام المنهج التالي الذي يتكوّن من سبع خطوات:

- الخطوة الأولى: حدِّد الخلاف بشكل واضح.

يجب ألا يستغرق هذا أكثر من 20 بالمائة من وقتك.

- الخطوة الثانية: حدّد الغاية الأساسية من الحل.

لماذا أحتاج إلى حل؟ لماذا يحتاج الطرف الآخر إلى حل؟

- الخطوة الثالثة: حدّد كل المعلومات التي تحتاجها.

حدّد سبب الخلاف والاحتياجات والاهتمامات والمخاوف الأساسية، والأرضية المشتركة لكل الأطراف المعنية. ربّما تحتاج لجمع بعض المعلومات الإضافية.



- الخطوة الرابعة: تعاون مع الخصم من أجل إيجاد الخيارات الممكنة.

فكرة بارعة. لا تحكم على الحلول في هذه المرحلة.

- الخطوة الخامسة: قيِّم الخيارات المتاحة على ضوء المعلومات التي جمعتها.

ادرس مدى عدالة وعملية كل خيار.

ادرس كذلك المزايا والعيوب، وقيّم النتائج بالنسبة لكل الأطراف المعنية.

- الخطوة السادسة: تفاوض وقرّر وصدِّق على ونفِّذ أفضل الحلول.

ما الذي يمكن أن يمنحوه لي؟ ما الذي يمكنني/ يمكننا أن نمنحه لهم؟ ما أسهل ما يمكنني تقديمه؟ ما أكثر ما يمثل قيمة لهم؟ هل من مصلحتي أن أكشف عن خطتي البديلة المُثلى للطوارئ؟ لتضمن اتفاقية واضحة، ولكل المهام المتضمنة اطرح بعض الأسئلة التي تبدأ بـ"ما؟ ومن؟ وأين؟ ولماذا؟ وكيف؟ وما أنسب وقت؟" أنشئ أفضل منهج للمراجعة.

- الخطوة السابعة: حدّد أفضل تاريخ للمتابعة:

قيم مدى فعالية الحل على ضوء الخبرات الإضافية والمعلومات المناسبة.

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

تحطيم العقبات على صخرة الإرادة

أنّ العقبات قد تكون كبيرة لكنّ إرادة الإنسان أكبر "ما ضعفَ بدن عمّا قويت عليه النيّة". وأنّ الفشل الدراسي – مثلاً – لم يقف ولا ينبغي أن يقف عقبة في طريق "انشتاين" و"اديسون" و"السكّاكي" وآخرين أثروا البشرية بإبداعاتهم الباهرة ولم يكونوا في مطلع حياتهم الدراسية بناجحين أو متفوّقين، بل عدّوا من الفاشلين دراسياً.

أحد الثوّار الكبار الذين حرّروا بلادهم من نير الهيمنة الاميركية كتب كتاباً ذا مغزى عنوانه "أحلامي لا تعرف حدوداً". يقول عن بعض مخاطراته ومغامراته أيّام كان شابّاً: "أريد أن أقطع الصحراء الارجنتينية – وهي صحراء من الرِّمال الملتهبة تمتد إلى 300 كم طولاً و100 كم عرضاً – وحدي على دراجة هوائية، ومعي نصف ليتر من الماء. أريد أن أحسّ بحرّ الشمس في تلك الوهاد الرملية المهجورة. وكل من تحدّثت إليه عن رحلتي هذه كان يؤكّد لي أنّ قطع صحراء ساليناس بـ500 غم من الماء مستحيل، لكنّ هذه الكمّية ستكفيني في رحلتي المجيدة، فاقتنعوا أيُّها الناس"!! ولقد تمكّن من ذلك.. وصدق من قال أن لا مستحيلَ مع الإرادة.

– لافتات على الطريق:



لدحر العقبات التي تقف في طريقك كأحجار عثرة تعرقل سيرك نحو المستقبل:

1- إكسر حالة الخوف والتردّد، فالكثير من المخاوف وهمّي، والكثير من التردّد لا يقوم على أساس متين "إذا هبتَ أمراً فقَع فيه، فإنّ شدّة توقِّيه أعظم ممّا تخاف منه". إنّ المخاوف – في أغلب الأحيان – تشبه الطحالب والأدغال التي تنمو بين الأشجار الصالحة فتعيق نموّها وانطلاقها في الفضاء. ولقد دلّلت التجربة أنّ التهيّب الإحجام حرما البشرية من إبداعات مهمّة، كما أنّ الجرأة والإقدام والاقتحام منحتها العديد من الروائع والإبداعات والإنجازات الفخمة التي ما كانت لترى النور لولا شجاعة واصرار أصحابها على خوض التجربة، وتوطين النفس على تحمّل الصعاب والنتائج مهما كانت.

يقول عالم نفسانيّ: "إنّ الإرادة لا تبلغ كمالها إلاّ عندما تصبح أخلاقية وتتّجه نحو الخير". فالإرادة – عند أيّ إنسان – تعمل عمل المحرّك في السيّارة لكنّها إذا كانت إرادة خيِّرة فإنّها تصل بصاحبها إلى مراتب من الكمال عُليا قد لا يبلغها أصحاب الإرادات الواهية الضعيفة.

2- الأمل قبس أو مشعل نحمله لبلوغ مرحلة النهاية. فالطريق إلى المستقبل قد تبدو موحشة مظلمة ولابدّ في الرّحلة إليها من نور يضيء العتمة. ذلك هو نور الأمل الذي يضيء جوانحنا فيضيء ما حولنا. فنحن لا نحتاج إلى مصباح خارجيّ في تلك الرّحلة النبيلة الشريفة، بل إلى نور يشعّ في داخلنا يومض كلّما خبا أو تضاءل سيرنا



باتّجاه الهدف. ذلك هو الإيمان الذي ينبعث نور الأمل من سراجه. وقد قيل في بعض الأمثال "في مملكة الأمل لا يحلّ الشقاء".

3- الشباب يصنع المستقبل. تذكّر ذلك دائماً، ففي هذه المرحلة الحيويّة من عمرنا تتّخذ القرارات شكل الحماسة والاندفاع لتحقيق الطموحات مهما كانت صعبة وكبيرة. إنّنا في مرحلة إثبات الذات وفي سبيل تحقيق ذلك يبرز التحمّس كخميرة مهمّة من خمائر تحقيق الآمال العريضة والأحلام الواسعة. لكنّ الحماس ليس كلّ شيء، فأنت حينما تريد الوصول إلى نقطة بعيدة تحتاج إلى توفير (الراحلة) أي وسيلة السفر المناسبة و(الزاد) وهو متاعك الذي يعينك في المضيّ بالرحلة إلى نهايتها.

الوصول إلى المستقبل أشبه شيء بذلك، فإذا كانت حماستك بمثابة النيّة أو الوقود المحرِّك للإرادة، فإنّ الإرادة هي التي تشعّ النور للبحث عن السّبل الموصلة والأدوات المعينة على بلوغ الهدف، والتي تجعل اجتياز النفق – مهما بدا طويلاً – أمراً سهلاً. ولذا قيل "الإرادة الحسنة تجعل للقدمين جناحين". وليس هناك إرادة يصدق عليها هذا الوصف كإرادتك أيُّها الشاب وأيّتها الشابّة المتطلّعان نحو مستقبل زاهر.

4- ابحث عمّن يعينك في صناعة المستقبل أو الوصول إليه، فمهما كانت إرادتنا قويّة، وأملنا وطيداً، وثقتنا بأنفسنا عالية، فإنّ ذلك لا يمنع ألبتّة أن نستفيد من تجارب غيرنا ونصائحهم وإرشاداتهم. ففي الحديث: "مَنْ شاورَ النّاس شاركَها عقولها". فلنبحث -- ونحن نحثّ



الخطى نحو المستقبل – عن المستشار المخلص الناصح الأمين الذي يضيف إلى رصيد قناعتنا ثقة على ثقة، وأملاً على أمل فيما يقدِّمه لنا من تسديد لحركتنا، وتنبيه للمخاطر التي قد نجهلها، وتوجيه سليم للسير المنتظم في الاتِّجاه الصحيح الذي يقصِّر المسافة نحو المستقبل.

إنّ من دخل الغابة قبلنا وعرف ما فيها من أشجار ومسالك ومخارج وحيوانات قادرٌ على أن يدلّنا على خارطتها والطرق الآمنة التي يمكن سلوكها، وتبقى لمهارتنا حرِّيّة التصرّف في المواقف الصعبة والمستجدّة.

5- لا تتعجّل الوصول، فلكلّ طريق مسافة، ولكلّ طبخة أمد معيّن فوق النار حتّى تنضج، ولو زدنا في النار لاحترقت، ولو خفّضنا النار لتأخّر إنضاجها فـ"خير الأُمور أوسطها". ولكي نصل إلى مبتغانا بسلامة، علينا بالتأنِّي غير المتردِّد فـ"التأنِّي السّلامة وفي العجلة النّدامة". وقديماً "الخطأ زاد العجول".

المهم هو أن نواصل السير نحو النقطة التي حدّدناها كهدف، وأن لا نتلكّأ أو نتقاعس أو نتراجع، وستأتي النتائج لصالحنا إن شاء الله. أما رأيت لو أنّك قطفت ثمرة قبل أوان نضوجها، هل كنت تستطيع أن تأكلها؟! هكذا هي ثمرة المستقبل تحتاج إلى جدّ مستمر ووقت مناسب حتّى تصبح ناضجة شهيّة يطيب أكلها.

6- أحياناً لا نوفّق للوصول إلى ما نريد، وقد لا يتحقّق من أحلامنا إلاّ القليل، وقد نصاب بخيبة أمل وإحباط كبيرين، لكنّنا – في جميع الأحوال – يجب أن لا نفقد الثقة بالله وبأنفسنا، وأن نتعلّم الدرس



من النّبّي يعقوب (ع) الذي بقي رغم كلّ الدلائل التي كانت تشير إلى عدم عودة ابنيه يوسف (ع) وبنيامين لكنّه خاطب أبناءه بالقول:

(يَا بَنِيَّ اذْهَبُوا فَتَحَسَّسُوا مِنْ يُوسُفَ وَأَخِيهِ وَلا تَيْأَسُوا مِنْ رَوْحِ اللهِ إِنَّهُ لا يَيْئَسُ مِنْ رَوْحِ اللهِ إِلا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ) (يوسف/ 87).

انطفأت من حوله الأنوار، لكن شعلة الأمل في داخله لم تنطفئ، فلقد قيل "اليأس انتحار القلب" وإذا انتحر القلب بخنجر اليأس سقطت الجوارح صرعى من حوله وأصيبت الإرادة بالشّلل التام.

وأن نتعلّم الدرس من النّبّي يونس (ع) فلقد ابتلعه الحوت وعاش في ظلمات مطبقة هي النهاية بعينها، والموت الذي لا مفرّ منه، لكنّه وهو في ذلك الجوف المظلم لم يعدم نور الأمل: (وَذَا النُّونِ إِذْ ذَهَبَ مُغَاضِبًا فَظَنَّ أَنْ لَنْ نَقْدِرَ عَلَيْهِ فَنَادَى فِي الظُّلُمَاتِ أَنْ لا إِلَهَ إِلا أَنْتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنْتُ مِنَ الظَّالِمِينَ * فَاسْتَجَبْنَا لَهُ وَنَجَّيْنَاهُ مِنَ الْغَمِّ وَكَذَلِكَ نُنْجِي الْمُؤْمِنِينَ) (الأنبياء/ 87-88).

إنّ الفشل، والوقوع في الخطأ، والإخفاق في التجربة، واستشعار اليأس بالوصول إلى حافّته، أمور طبيعيّة جدّاً، وقد واجهت الكبار النابغين والناجحين والقادة العظام والمصلحين، فحياتهم لم تكن كلّها خطأً متصلاً من النجاحات الباهرة، ولكنّهم عرفوا كيف يستفيدون من الفشل ويقلبونه – بزيادة في العزم والاصرار – إلى مادّة تثري نجاحهم في المستقبل. وفي الحكمة "ليس العظيم الذي لا يسقط أبداً، بل العظيم الذي إذا سقط نهض ثانية". وفي الأمثال السائرة "لا



تكفي معرفة ركوب الحصان، بل تنبغي معرفة الوقوع عنه". وفوق هذا وذاك فإنّ الضربة التي لا تكسر الظهر تقوّيه.

تذكّر.. تذكّري دائماً، أنّ فشل التجربة مرّة ومرّتين وأكثر لا يعني بالمرّة فشل الفكرة. وإذا لم يحالفك النجاح هذه المرّة فلعلّه في التالية، وابحث في الأثناء عن نقاط الخلل في التجربة حتّى تتفاداها وأنت تجرّب من جديد، وحتّى لو لم تنجح فإنّك تكون قد جرّبت:

على المرء أن يسعى بمقداره جهدِهِ **** وليس عليه أن يكون موفّقا

وفي جميع الأحوال، وطّن نفسك على تحمّل أسوأ النتائج حتّى لا تكون الصدمة عليك كبيرة.

إنّ التلقين الذاتيّ – في مثل هذه الحالات – علاج نافع، قل مثلاً: "سأبدأ من جديد" واعلم انّ الزمن يبلسم الجروح، وأنّ السقوط مسموح أمّا النهوض فواجب.

7- لنعترف بأخطائنا وتقصيرنا، فتلك خطوة مهمّة في السير باتّجاه المستقبل فـ"لايمكننا السّير محدّقين في النجوم إذا كان في حذائنا حصاة".

ومن الخطأ أن نحمّل غيرنا المسؤوليّة وننسى أنفسنا، فبعض الشبّان يحلو له أن يحمّل والديه المسؤوليّة وتبعات فشله دون أن ينظر إلى مسؤوليّته وحصّته في هذا الفشل الذي ليس ضرورياً أن تكون أسبابه ذاتية بحتة، فقد تكون هناك موانع حقيقيّة تحول دون الوصول إلى نقطة



المستقبل، الذي يبقى ممتدّاً ما امتدّت الحياة، ولكنّها النقطة التي نحدِّدها كهدف مرحلي معيّن.

لنقف أمام مرآة أنفسنا ونقول بكلّ صراحة: هنا أخطأنا، هنا ما كان ينبغي أن نفعل ذلك، هذا عيب، هذه نقطة ضعف، هذا نقص يجب تلافيه، وهذا تقاعس ينبغي أن لا يلازمنا.. إلخ، وبهذه الطريقة نهيِّئ لأنفسنا إمكانية تجاوز العقبات والتغلّب على الصعاب والفوز بكأس المستقبل.

8- دعونا من التفكير بالمشاريع الكُبرى التي لا طاقة فعلية لإنجازها، أو لا إمكانات متاحة لتحقيقها. ولقد صدق من قال: "العائق الكبير للوصول إلى السعادة هو انتظارنا سعادة كبرى". فليس في الحياة سعادة مثل هذه. فلنحمل الطموح بين جوانحنا، لكننّا لا يجب أن نبالغ ونغالي في رسم خطط أوسع من قدراتنا "رحم الله امرأً عرفَ قدر نفسه". ولنتذكّر ونحن نحقِّق نجاحاً صغيراً هنا ونجاحاً أكبر هناك أنّ "السواقي الصغيرة تصنع الجداول الكبيرة".

9- تمحّض في عمل بعينه حتّى لا يضيع وقتك وجهدك في الأعمال المتعدِّدة.. اعط اهتمامك لعمل تحبّه لتكون مبدعاً نابغاً فيه، فتعدّد الإهتمامات يضيّع أو يقلّل من فرص الإبداع. وكلّما منحت عملك واختصاصك همّك الدائم، كنت أقدر على تحقيق قفزات فيه. وفي بعض الأمثال "إذا أردت أن تكون لك بئر أحفر في مكانٍ واحد".



ولا تنس – فتاةً كنت أم فتى – أنّنا في زمن الإختصاصات العلمية والأدبية والحقلية والمعرفية، وليس هناك حدّ فاصل أو نهاية محتومة لمزيد من التخصّص. كن على استعداد دائم لتقديم الأفضل والأنضج والأكثر إبداعاً وإبتكاراً. ليكن أفق طموحاتك واسعاً سعة طاقاتك.. حدّق في البعيد، واقطع الأشواط الموصلة شوطاً فشوطاً، ولن يتأتّى لك ذلك ما لم تُعطِ وقتك كلّه، وتفكيرك كلّه، وحبّك كلّه لعمل تجد نفسك فيه.

10– ربّما تعاني الفتاة الشابّة في بلادنا من النظرة العامّة المؤسفة التي تقول بأنّ المرأة لا تستطيع فعل شيء، أو هي فاشلة في بعض الأعمال التي تقوم بها، وقد يصدم الواقع طموحاتك كفتاة متطلّعة إلى مستقبل أفضل.

إنّ تخلّف الواقع يجب أن لا ينسيك أنّك صاحبة عقل راجح يفوق عقل بعض الرجال، وإرادة متّقدة، وأمل طافح لا تقلّل منه كلمات تقال، فلقد كانت (بلقيس) المثل القرآني الأروع في القدرة على التدبير والتخطيط ما دان لها به الرجال ذوو البأس الشديد.

اختاري طريقك بهدي وهدوء، وواصلي السّير أنّى كانت العقبات، فالنساء العظيمات في التأريخ تعرّضن للكثير من الرفض والعنت والانتقاص والمهانة، لكنّهنّ كنّ – بلا إستثناء – يعتبرنَ أنّ الهدف السامي الذي ينشدنه يستحقّ التضحيات الجسام، فحققنَ ما عجز عنه الكثير من الرجال.



تقدّمي في طريق المستقبل.. حثّي الخطى ولا تتوقّفي كثيراً لتحاوري الحجارة التي تعتري هذا الطريق، فإنّ ذلك مضيعة للوقت، ودعي الآخرين يغيّرون – مع الوقت والصبر والعمل الدؤوب – نظرتهم إليك.

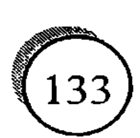
11- في الحديث "قدرُ الرّجل على قدر همّته"، فالرِّجال يُقاسون بمقدار هممهم التي تزيل الجبال، حتّى إنّ (أمّ سلمة) زوجة النّبيّ (ص) كان لها أولاد قد توزّعوا في البلدان، وعندما سُئلت: ما الذي باعدَ بين أبنائكِ؟ قالت: علوُّ هممهم!! أي أنّهم لم يقبلوا بالتثاقل إلى الأرض والتسمّر في أماكنهم، فراحوا يجوبون البلدان طلباً للعلم أو للرِّزق. وكانت العرب تقول: "همّةُ جناحُ الحظّ"!!

هل الهمّة موهبة إلهيّة؟

لا. هي شيء يُكتسَب، ورصيد يمكن أن يُزاد، وتمرين يمكن أن يُزاول، و"مَنْ جدّ وجد"، كلّ مَنْ سارَ على الدّرْبِ وَصَل"!

12- الثِّقة بالله تعالى عامل مساعد كبير.. ليكن رفيقك في رحلة الألف ميل.. ردِّد دائماً حتّى وأنتَ في أقوى حالاتك وأعلى درجات قوّتك ونشاطك: "لا حولَ ولا قوّةَ إلّا بالله العليّ العظيم".. "إلهي أنتَ المُستعان"، "اللّهمّ ارزقني اليقين وحُسن الظّنّ بك، وأثبت رجاءك في قلبي، حتّى لا أرجو غيرك ولا أثقُ إلّا بكَ يا أرحمَ الرّاحمين".

13- ليكن همّاً من همومك السؤال التالي: كيف أترك أثراً بعد رحيلي.. كيف تكون لي بصمة أو بصمات محفورة على وجه الزّمن..



كيف أبني لي عمراً ثانياً بعدما يتهدّم هذا العمل.. كيف أمدّ بمستقبلي إلى أن ألقى الله وهو عنّي راضٍ؟!

لقد غرس الذين من قبلنا فأكلنا.. كيف لنا أن نغرس فيأكل الذين من بعدها.. كانت العرب تقول:

قُل كلمةً وامضِ **** زِدْ سعةً في الأرضِ

لأفكِّر.. وأعمل من أجل أن أزيد في سعة الأرض ولو بوصة أو بوصتين!

14- هناك كلمات حقّ يُراد بها باطل، فقد يُقعدك متثاقل فيقول: "عصفورٌ في اليد خيرٌ من عشرة على الشّجرة"، أو بيضةُ اليوم خيرٌ من دجاجة الغد"، أو "قليلٌ في الجيب خيرٌ من كثير في الغيب".

الكلام صحيح إذا كنّا نتحدّث عن استثمار الموجود واغتنامه وعدم التفريط به، لكنّه إذا أُريد به القعود عن (الموعود) فهو تثبيط للهمم، ولو كانت الهمم معلّقة بالموجود فقط لما غرس غارس الزيتون شجرة واحدة (زراعة الزيتون تحتاج إلى وقت طويل)، ولما انتظرت الأُم جنينها تسعة أشهر، ولما خطّط البعض لخمس سنوات (الخطّة الخمسية)، ولما خطّط آخرون لخمسين سنة (الخطّة الخمسينية)!

15- يقول الإنسان بعدما يرحل عن هذه الحياة وينقطع أثره منها فلا يقدر على أن يعمل ليعوِّض ما فاته، ولا يستدرك أخطاءه:

***



كيف تواجه عجزك؟

كم مرّة نقول ذلك أو نسمعه؟ إنّ عبارة سأقوم بذلك فيما بعد هي إحدى سيناريوهات العجز والكسل، فمعظمنا لديه سيناريوهات عجز من أنواع مختلفة في حياتنا، وهذه السيناريوهات هي التي تعوّقنا وتمنعنا من تحقيق النتائج المطلوبة وهي تتراوح بين توقّفات بسيطة في مسيرة تقدّمنا إلى عقبات كبرى وعجز تام.

ومثل هذه السيناريوهات المتمثلة بالعجز وتأجيل الأمور إلى وقت آخر سوف تزحف علينا بالتدريج ونصل إلى حالة من العجز والشلل لأنّنا نختفي خلف أنشطة وأعمال يومية أخرى. بالنسبة لبعض الناس عدم الحصول على رد إيجابي سريع يعرقلهم ويسبب لهم الإحباط ويثبط من عزيمتهم ويتلاشى حلمهم بسهولة، ولكن الواقع أنّ العقبات والصعوبات شيء طبيعي يجب عليك أن تتوقّعها ويجب أن تعلم إنّ مواجهة العقبات أمر مسلم به وإذا لم تواجه هذه الصعوبات فإنّ الحياة سوف تصبح مملّة إلى حد كبير.

وإذا استطعت أن تتوقّع الصعوبات بدلاً من أن تظن أنّ الأمور سوف تسير بسلاسه وبشكل طبيعي فسوف تكف الصعوبات عن إحباطك وعرقلتك عن التقدّم في مسيرتك وسوف تنمي قدرتك العقلية على الإلتفاف حولها. وقد تتطلّب العقاب أحياناً أن تقدّم



سيناريوهات المثابرة الخاصّة بـك لكـي تطمـئن إلى أنّـك لـن تيـأس أو تستسلم كما تقدم فرصاً لمزيد مـن تحسين مـا تحـاول إنجـازه. وبعبـارة أخرى عليك أن تغيِّر السيناريو الخاص بك من: لا يجب أن تكون الحياة بهذه الصعوبات إلى سيناريو أكثـر واقعيـة، فالحيـاة مليئـة بالـصعوبات وهذا ما يجعلها مثيرة وجميلة.

انّك لا تعرف متـى يمكـن أن تواجـه الـصعوبات في حياتـك وأين ستواجهها، وهناك مشاكل أخرى أكثر خطورة عندما تـضع أنـت بنفسك العقبات في طريقك وتعمل عـلى إيجـاد بيئـة يـسودها الكـسل، وإقتراحك للسيناريوهات السلبية كقولك لماذا أنا مستعجل... سـأنجز العمل غداً... أو سآخذ قسطاً مـن الراحـة وابـدأ بالعمـل الحقيقـي... فلماذا نبرمج أنفسنا بأفكار إنهزامية محبطة للذات؟.

وكذلك من الأسباب الرئيسية إنّنا نعتقد أن من الأسهل أن لا نقوم بالأعمال أو المهام الموطة بنـا ولـذلك نؤجّلهـا ربّـما لأنّنـا نخـشى الفشل لا أدري؟! لكن الأشخاص الناجحين يفعلون سياسـات معيّنـة للتغلّـب عـلى تلـك العقبـات أو عـلى الأقـل تقليـصها إلى أبعـد حـد ويتعلمون ويعرفون كيف يتخلّـصون منهـا قبـل أن تتطـوّر، والخطـوة الأولى للتعامل مع سيناريوهات العجز هي أن نتعـرّف عليهـا ونـدرك وجودها ثمّ نبحث عن العقبات الخارجية والداخليـة التـي منعتنـا مـن تحقيق أهدافنا، فربّما تبدو العقبات الخارجية لأوّل وهلة هـي الأصـعب في التعامل معها فهي على أي حـال تبـدو خـارج نطـاق سـيطرتنا وإذا جعلنا هذه العقبات ذاتية داخلية وقمنا بـصنع سـيناريوهات قبـول لهـا



فسوف نجد من الصعوبة تحطيمها، والتحـدّي الحقيقـي هـو أن نبتكـر سيناريوهات تحطيم العقبات والتخلّص منها، وأن إحدى أفضل طـرق التغلب على عقبة كبرى هو أن تقسمها إلى أجزاء صغيرة يمكن التعامل معها، ومهام يمكن تحقيقها وبعد ذلك ابدأ في التعامل مـع كـل واحـدة واتمامها واحدة تلو الأخرى... ففوزٌ صغير يليه فوز يعطيك الحافز مـن أجل أن تقهر العقبة الكبيرة...

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

علاقتك بالآخرين كيف تبنيها؟

مادمت بصدد التعامل مع الناس – على اختلافهم – فإنه من المفضّل أن تقوم بحفر السطور التالية في ذاكرتك وأن تتصرّف بمقتضاها:

1- إننا جميعاً محبّون لذاتنا.

2- اهتمامنا أكثر بأنفسنا عن أي شيء آخر في العالم.

3- إن كل شخص تلتقي به يريد أن يشعر بأنه مهم وأنه يشكّل شيئاً ما.

4- هناك شعور داخل كل إنسان لكي يحظى بتقبُّل الآخرين له وذلك لكي يقدر على تقبّله لنفسه وقبولها.

وقد أثبتت الدراسات العلمية أنّك لو أحسنت التعامل مع الآخرين، فإنّك تكون بذلك قطعت 85٪ من طريق النجاح للوصول إلى هدفك، ولكن كيف يتم بناء علاقات قويّة مع الآخرين؟

يتم ذلك من خلال عدّة خطوات:

- الخطوة الأولى:

إشعار الآخرين بأهميّتهم: هناك عدّة طرق تصل بك إلى النجاح في إشعار الآخرين بأهميّتهم، هي:



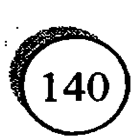
1- اقنع نفسك مرّة واحدة فقط ولكن إلى الأبد بأن كل الآخرين مهمّون وليكن اقتناعك هذا مخلصاً وتأكد أن مَن يؤثر في الآخرين هم أولئك الذين يؤمنون بأهمية هؤلاء الآخرين ويرون فيهم أشخاصاً مهمّين بالفعل.

2- وجِّه الإهتمام لهم من خلال ملاحظتك إياهم وما يقومون به، فإذا ما فعلت ذلك قدمت مجاملتك إليهم أي تعترف بأهميتهم وبالتالي تقدم دفعة كبيرة لروحهم المعنوية، وعندما يعترف فرد ما بأهميتنا نصبح أكثر وداً وأكثر تعاوناً معه.

3- أبلغه أنه ترك لديك انطباعاً جيداً، وأمثل طريقة لذلك أن تجعله يدرك أنه قد أثر فيك وأنه قد ترك انبطاعاً في نفسك، عليه سوف يعتبرك هو وقتها أنك واحد من أذكى خلق الله وواحد من أكثر الناس أدباً ولطفاً فيمن قابلهم في حياته على الإطلاق، وإياك أن تتعالى عليه وإلا ستكون أغبى وأحمق خلق الله عند ذلك لأنه يشعر وقتها بضآلة نفسه.

- الخطوة الثانية:

اجعل شخصيتك جذابة: إن شخصيتك تحقق لك الكثير، فالجاذبية والديناميكية بوسعهما أن يجعلا الآخرين يحبونك، فالناس لا تحب المترددين والفاشلين، ولكن ينجذبون نحو الذين يعرفون عنهم ماذا يريدون ويتوقعون الفوز والواثقين من أنفسهم ويؤمنون بها ويمكن أن يتم ذلك مبدئياً عن طريق:



1- اجعل خطواتك ذات جرأة واثقاً من نفسك وعيناك متطلعتين إلى هدف ما تستطيع أن تحققه لنفسك وبنفسك.

2- صافح الآخرين بثبات وحزم غير مبالغ فيه، وابتعد عن المصافحة بأيدٍ رخوة فهي سمة من سمات غير الواثقين من أنفسهم وكذلك ابتعد عن المصافحة بأيدٍ قوية جداً، فقد تشعر الآخرين بأنك إمّا أن تكون شخصاً متغطرساً متسلطاً أو أنك تخدعهم بقوة شخصيتك وتنقصك الثقة بنفسك، ارفع رأسك إلى أعلى وافرد كتفيك وامش بخطى واثقة.

3- اجعل نبرة صوتك تعبِّر عن الثقة حتى يصل إلى الناس قبل أفكارك، فهو الذي يقوم بتوصيل مشاعرك، وعليه يحدد مَن يسمعك هل تتحدث بصوت ينم عن الشجاعة والإقدام أم اليأس والشجن والدموع، وكذلك تكلم بوضوح وبلا تردد.

4- كن ذا لياقة، فإذا أردت حب الناس كن شغوفاً بهم، فلا تجعل لسانك يخونك قط، فإن القدرة على الكلام مع اللياقة تزيدك طلاوة وتزيد من قوة تأثيرك في الناس على اختلافهم.

5- أضف صفة الحماسة إلى شخصيتك وتصرف بحماس وسرعان ما سترى أن ذلك سرى فيمن تتعامل معه، فيعاملك بمثلها وتكسبه.

6- عليك أن تصبر على الآراء والأفكار التي ترى في قرارة نفسك أنها غير متفقة معك، فإن من أسرار الشخصية الجذابة الإصغاء



الواعي المشوب بالتقدير والعطف لآراء الآخرين، وتقبل الآخرين ودعهم يتمتعون بالإسترخاء عندما يكونون معك.

7- لابدّ لك من المرح والإشراق والتفاؤل، فلهذا يحبك الآخرون ويلجأون إليك ويحبون صحبتك.

8- كن ذا مظهر لائق، فالمظهر اللائق يكسبك احترام النفس والإحساس بالثقة والإطمئنان، فالرجل الذي تشيع الفوضى في هندامه لابدّ أن تشيع الفوضى في تفكيره كذلك.

9- لا تكن تقليدياً عند الثناء والمجاملة.

10- يجب أن يعرف الآخرون أنك تقدرهم وتقدر قيمتهم وعاملهم على أساس أن لهم قدراً لديك ووجِّه لهم الشكر دوماً وأشعرهم بأنك تخصهم بها وحدهم.

- الخطوة الثالثة:

أنشئ انطباعاً أوّلياً جيداً لدى الآخرين:

عليك أن تتذكر دائماً أن أول كلمات تنطق بها أو مواقف تتخذها في البداية إنما تشكل النغمة الأساسية للموقف بصورة مطلقة، ويكون من الصعب بمكان أن تدفع مَن أخذ عنك انطباعاً سيئاً من البداية إلى تغيير فكرته عنك، ولذا لابدّ من:

1- البدء بنغمة أساسها المودة وبالتبعية سيصبح اللقاء ودوداً وجهز اللقاء ليتفق مع طبيعة الهدف.

2- سوف يتقبلك الطرف الآخر حسب تقييمك لنفسك، فإذا كنت ترى نفسك فاشلاً فهذا يعني أن تطالب الآخرين بأن يعتبروك فاشلاً ويتعاملون معك على هذا الأساس.

3- مكِّن الطرف الآخر من أن يعرف أنه قد ترك في نفسك انطباعاً جيداً عنه.

4- يحكم الآخرون عليك من خلال آرائك في كل الأشياء مثل عملك ومؤسستك وآرائك في رئيسك وزملائك ورجالك.. وليس من خلال رأيك في نفسك فقط.

5- كن إيجابياً وحوِّل جو المقابلة إلى جو إيجابي يكن الإنطباع إيجابياً ولا تفعل العكس.

6- إذا كنت تريد الإجابة عنها أسئلة ما بـ"نعم"، فلماذا تسأل أسئلة الإجابة عنها بـ"لا".

7- لا توجِّه أسئلة تعني ضمناً أنك تتوقع متاعب أو تسعى إليها.

8- كن بشوشاً ودوداً.

- الخطوة الرابعة:

الود الفوري والصداقة السريعة: هل سمعت عن الود الفوري وتكوين الصداقات من أول لحظة، ذلك هو السحر الخاص القادر على إفشاء شعور بالمودة في الآخرين بسرعة، عليك بـ:

1- عدم الخشية أو الخوف من أن يقوم الطرف الآخر بصدك، قم بالمخاطرة ولا تخف وخذ المبادرة.



2- تذكر دائماً أن معظم الناس تواقون إلى الود والصداقة مثلك تماماً.

3- لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الود في نفوس الآخرين أو أن تبدو وكأنك تسعى أن تكون جذاباً ولطيفاً.

4- حافظ دائماً على شيئين هامين: الهدوء والإبتسامة.

والإبتسامة الخالصة الطيبة المريحة الصادرة من أعماقك، والناس يستطيعون أن يميزوا ما بين الإبتسامة الحقيقية الخالصة وبين المزيفة، فإن وجدوا الأولى دفعهم هذا إلى الإحساس بالود والمودة.

- الخطوة الخامسة:

انطق الكلمات الجيدة: إن نجاحك غالباً ما يعتمد على ما تملكه من مقدرة على التحدث واختيار الكلمات المناسبة، فكلما كان اختيارك جيداً للكلمات استطعت أن تصل إلى كيمياء الشخصية التي أمامك.

1- إذا كان حديثك مع شخص ما لأول مرة ابدأ بكلمات تبعث على الدفء عن طريق الأسئلة البسيطة أو الملاحظات الواضحة مثل الإسم، الحالة الإجتماعية، العمل، الأحوال الجوية... وستجد من هذا الحديث البسيط أن هناك حديثاً ودياً بدأ مع هذا الشخص وأصبح حديثاً ممتعاً.

2- دعه يتحدّث عن نفسه بدفعه إلى الكلام وستحصل عندها على لقب المتحدث الجيد اللبق بدون أن تتكلم كثيراً.

3- لا تستخدم كلمة "أنا نفسي" أو "أنا شخصياً"، بل عليك بـ"أنت نفسك" للطرف الآخر.



4- وجِّه الأسئلة التي تهم الآخرين: لماذا، أين، كيف؟ كيف استطعت أن تنجح في هذا؟ ماذا تقوم عندئذ؟... إلى غير ذلك من الأسئلة التي تكسبك سمعة أنك واحد من أمتع المحدثين.

5- تحدّث عن نفسك عندما يدعوك الطرف الآخر لذلك ولا تفرض نفسك وحديثك عليه.

- الخطوة السادسة:

اجذب الآخرين نحو وجهة نظرك: الوضع الطبيعي أنك عندما تصادف رأياً معارضاً لوجهة نظرك هي أن تتناقش وتجادل، وبالتالي تتمنى أن تتغلب عليه بطريقة أو أخرى. المهم أن يقتنع، كما أنه من الطبيعي أيضاً أن نأخذ الأمر بمثابة تهديد وصفعة موجهة لذاتنا، وعلينا أن نقوم بالرد بما ينال من ذاتنا ويتملكنا الانفعال، وقد يصل بنا الأمر إلى التهديد والوعيد والسخرية كما التهوين والتقليل من وجهة النظر الأخرى، كل هذا لا يؤدي إلى الفوز لأنك لا تغير رأي الطرف الآخر بالقوة أو تكسير عظامه.

ولكن عليك بـ:

1- الإستماع والإصغاء الجيد لما يعرض الطرف الآخر لوجهة نظره ولا تقاطعه أثناء عرضه، وأعد عليه بعض النقاط التي قام بعرضها، وإذا انتهى اسأله عما إذا كان هناك ما يجب أن يضيفه، اجعله يشعر تماماً بأنك مهتم بوجهة نظره تماماً.

2- لا تتسرّع بقول كلمة "لا"، بل خذ لحظة للتفكير وأشعره بذلك حتى تعطي لديه انطباعاً بأنك فكّرت ولم تتسرّع، ولا تزد من مدة



التفكير فيظن أنك تتهرّب أو حدث لك نوع من الإرتباك النسبي لما قاله.

3- ادرس كل النقاط التي يعرضها الآخر وستجد بها بعض نقاط تلتقي بها معه، اعترف بها وسلم بصحتها، وليس من المفيد أن تعارضه في كل النقاط التي تحمل وجهة نظره، وعندما ترى أن جميع نقاطه ووجهة نظره غير صحيحة لديك وافقه على بعض النقاط البسيطة وغير الهامة وعندما سيصبح لديه ميلاً أكثر للتسليم بوجهة نظرك.

4- عندما تبدأ في عرض وجهة نظرك كن هادئاً ولا تنفعل ولا تهدد ولا تلوح باستخدام القوة.

5- إذا قمت بتغيير وجهة نظر الطرف الآخر دعه يحفظ ماء وجهه ولا تحرجه وإلا فلن يخرج عن نطاق وجهة نظره السابقة وافترض أمامه أنك لو كنت مكانه لتبنيت وجهة نظره في ظل ما كان متوافراً من معلومات، وحاول دائماً أن تجد مبرراً لوجهة نظره أو لخطئه إن كان مخطئاً.

- الخطوة السابعة:

امدح الآخرين وأثن عليهم: عليك أن تعرف أنّ المدح والثناء لهما مفعول المعجزة في النفس البشرية، فالجميع يستجيب لهما ويسعد بهما وتهيم روحه في السماء من فرط الرضا والإنبساط، كل هذا يتم وبكلمات بسيطة فقط:

1- اجعل مدحك صادقاً وغير روتيني وخص مَن تمدحه به ولا تداهنه أو تتملقه.

2- عبِّر عن مدحك بوضوح ولا تتردد ولا تفترض أنه يعرف أنك تمدحه.

3- إذا كانت مجموعة من الأفراد ليكن مدحك لهم فرداً فرداً وبأسمائهم وليس مدح بالجملة "شكراً لكم جميعاً".

4- انظر إلى مَن تمدحه وتطلع إلى عينيه.

5- ابحث عن عمد عن الأشياء التي يمكن أن تمدح عليها الغير.

6- صب مدحك على الشيء الذي قام به الشخص وليس الشخص ذاته، فالأول يمكنك من الحصول على مزيد من النتائج والأخير يشعر مَن تمدحه بالمجاملة والإحراج والزهو.

- الخطوة الثامنة:

انتقد ولكن بدون حرج: مَن منّا لا ينتقد غيره من الناس؟ الكل يتفانى في نقد الآخرين وتحت مسمى كل الدوافع: المصلحة العامة، المصلحة الخاصة، التقليل من شأن الآخرين، تصيد الأخطاء.. كل شيء مباح للنقد. المهم هو كيف تقلل من شأن هؤلاء؟

بالتأكيد هذا على غير الصواب، فإذا أردت أن تنقد شيئاً ترى فيه خطأ ما وتريد أن تصوب هذا الأمر لفاعله فعليك أن تتقن فن النقد وغرضه الأساسي هنا هو إبقاء مَن تقوم بنقده في طريقه الصحيح لا يعدل عنه ولا يغيره نتيجة لنقدك، ولإتقان فن النقد ست درجات:



❋ الأولى: السرية

إذا كنت تريد حقاً أن تصحح الخطأ وترى العمل في مساره الصحيح، عليك بنقد المخطئ سراً. فإنك إن نصحته جهراً فقد فضحته والمرء يقبل النصيحة ولا يقبل الفضيحة حتى ولو كانت لديك أسمى الدوافع والقيم والحق في النقد. تذكر فقط لو كنت أنت المنتقَد فكيف يكون حالك لو قام أحدهم بنقدك علانية، فهل كنت ستصمت وتلتزم تنفيذ ما سمعته أم ربما تبحث عن مبررات تؤكد بها ما تفعله وربما تثور في وجه منتقدك وتسبه؟

إذا أردت أن يُفعل بك ذلك فهذا شأنك، أما الآخرون فعليك أن تنصحهم سراً وإلا فالويل لك ولا تلومنّ إلا نفسك.

❋ الثانية: الكلمة الطيبة

كلما كنت رقيقاً في كلامك طيباً في حديثك لان لك الناس، فما بالك لو قدّمت المدح والثناء لمن تنتقده فكيف سيكون الحال؟ هنا إذا فعلت ذلك فقد ملكته دون رقٍ أو عبودية فقلبه معك وعقله لك. افعل به الآن ما شئت لتصحح مسار العمل المنشود فهو طوع يمينك. وإذا فعلت العكس وبدأت بذمه والكيل له، فلا تلومنّ إلا نفسك.

❋ الثالثة: انقد العمل وليس صانع العمل

إذا كنت تبغي الإصلاح بالنقد فأنت هنا تهتم بالعمل وبالتالي نقدك يجب أن ينصبّ على العمل المؤدَّى وليس على الذي أدّى هذا العمل.. أي عليك أن تركز على التصرف وليس على الشخص، فإذا فعلت ذلك فقد رفعت من قدره وشددت من أزره لتحسين عمله



وليس لزيادة سلبياته ويمكن أن تختبر نفسك: هل توجه النصح والنقد لتتشفى ممن عمل هذا العمل وتتصيد له الأخطاء أم أنك حقاً تسعى نحو الفعالية والفاعلية في العمل؟

* الرابعة: قدِّم الحلول

ما الهدف من نقدك للعمل وما الذي تعلمه من هذا النقد في عمله؟ فهو لو كان يدرك صحة أداء العمل ما كان له أن يخطئ فيه، دورك هنا أن تعطي وتقدم له الطريقة الصحيحة للعمل وكيف يتجنب حدوث هذا الخطأ مرة أخرى.

وإياك أن تكون ناقداً ساخطاً على الدوام وجهك لا يعرف الإبتسامة.

ولا تقول لمن تنقده "اتصرف المهم عليك أداء هذا الشيء بالطريقة الصحيحة"، أنت هنا لست بمسؤول عن هذا الشخص وليس لك حق نقده، فكما لا يعرف هو كذلك أنت، فلا تعرِّض نفسك للحرج.

* الخامسة: انتقد مرة واحدة للخطأ الواحد

إذا قمت بالنقد مرة واحدة لأحد الأخطاء فلا غبار عليك، ولكن في الثانية أعطيت لمن تنقده مبرراً للدفاع عن نفسه بالخطأ، وفي الثالثة سيتفنن في أن يغيظك وينكد هو عليك، وفي الرابعة سيسخر منك، وفي الخامسة سيعلن للجميع أنك تنتقده وأنه لا يستمع لك، وفي السادسة سيفكر في أن يقوم بطردك من المكان الذي تقف فيه الآن، وفي



السابعة سيفكر في التعرض لك إما بالضرب المبرح أو أن يترك لك المكان بعد أن يقوم بتخريبه.

تذكر شيئاً واحداً أنه طالما تسعى نحو الوصول لعمل جيد وليس الفوز في معركة مع شخص ما يقوم بهذا العمل، الفت نظره مرة واحدة فقط لما يفعله من خطأ وبنفس الشروط السابقة وإلا فـ...

* السادسة: اختم نقدك بإبتسامة

المقصود بالإبتسامة هنا أن يشعر مَن تنتقده بالودّ والحبّ والصفاء من جانبك وأنك تدرك أن ما فعله عن دون قصد وليس متعمداً وليست ابتسامة صفراء خبيثة ماكرة أو ابتسامة بلاستيكية لا لون لها أو طعم أو إحساس.

اربت على ظهره في ود وحنان وليس رفسه في قدمه ولا تهدد أو تتوعد واطلب منه التريث والهدوء فالعمل في حاجة إليه فهو ابن الشركة وأنت أخوه وليس عبداً عند الشركة وأنت سيده ومولاه.

إمّا أن تنقد الغير في سرية وبكلام طيب وتركز على العمل فقط مع تقديم الحلول للأخطاء وبحنان بالغ وود غير مفقود، وإمّا أن ينفرط العقد منك ولن تستطيع جمعه مرة أخرى.

إن فعلت النقد بفن كسبت إلى جانبك رجالاً كثيراً، وإن نقدت شخصاً واحداً بطريقة خاطئة التف حولك الرجال ليوسعوك سلقاً بأفاهواههم وسحقاً بأقدامهم، فأنت عدو لهم.



إن نقدك للغير يمكن أن يمكنك من جذب الناس حولـك أو يجعلهم أعداءً لك، فانظر هل تسلح جيشك بالأعـداء مـن رجالـك أم تسعى نحو تعلم فن النقد دون تجريح.



***



لا تعمل تحت الضغط

ليس غريباً أبداً أن يُسمى التوتر أو الضغط النفسي بـ"آفة العصر".. فكلّنا يشتكيه ويعانيه.. خاصّة مع ضغوطات العمل والإلتزامات اليومية التي كثيراً ما تضغط على جدول الأعمال، ويشتكي الكثيرون عدم قدرتهم على التوفيق بينها... هل تشعرون وأنتم في العمل بالتعب والإرهاق؟ هل فقدتم تركيزكم وحماستكم؟ هل تشعرون بأنّ مشكلاتكم الصحية الصغيرة تضاعفت؟ كل هذا دون أن تعرفوا لذلك سبباً!!. إذاً انتبهوا، فمن الممكن أن يكون مرد كل ذلك إلى سبب واحد: التوتر..

ومن خلال العديد من التحقيقات واستطلاعات الرأي التي قمنا بها مؤخراً، وجدنا أنّ هناك ثلاثة من أصل أربعة موظّفين، يقولون إنّهم يعانون التوتر، بسبب كثرة العمل والمهام التي عليهم تأديتها، والآجال القصيرة التي عليهم أن يجهزوا فيها مهامهم، وإنّهم مرهقون من متطلّبات زبائنهم التي تزيد يوماً بعد يوم، ومن المهام العاجلة التي يكلّفون بها فجأة.

❊ العيش تحت الضغط:

الشعور بالتوتر، هو قبل كلّ شيء، ردّة فعل طبيعية إزاء أي وضع جديد. ففي مجتمعاتنا المعاصرة التي تطلب منّا يومياً المزيد والمزيد



من الإنتاج، على رغم أنّ هناك بعض الأشخاص الذين يستفيدون من هذا الوضع، نحتاج إلى أوضاع الذروة أو الحالات المستعجلة أو الخلافات أو الصعوبات لنتعلّم تجاوزها والإبداع أكثر في أعمالنا، وفي المقابل هناك آخرون على العكس، سيتصرّفون بعدائية كرد فعل على ما قد يبدو لهم تجاوزاً لمهامهم وإستنزافاً لقدرتهم.

لكن بعيداً عن كل هذا، لننظر للمسألة من زاوية طبية، فإذا ما أصبح التوتر دائماً فهناك تهديد كبير بالإنهيار والسقوط في الإكتئاب، لأنّ التعرّض الدائم للتوتر يجعل الشخص في كل مرّة يتعرّض لنقص في طاقته وأدائه.. لأنّ التوتر يستنزف نظام الإنسان الداخلي الذي يحاول ويسعى جاهداً في كل مرّة للتأقلم مع المحيط وتجاوز مصادر التوتر.. إضافة إلى أنّ هذا يغيّر التوازن العصبي للإنسان وحتى نظام عمل هورموناته، ويؤدِّي إلى انخفاض قدرته على التركيز وعلى الإبداع والإنتاج، إضافة إلى الإنتكاسات النفسية التي تتراوح بين مجرّد إنتكاسات عادية أو أخرى أكثر جدّية والمشكلات القلبية وإرتفاع ضغط الدم..

* مقاومة التوتر:

ما من حل على شكل معجزة لمقاومة التوتر.. فلكي يعيش الإنسان حياته الوظيفية جيِّداً، عليه أن يتقبّل وجود الضغوطات والصعوبات، وأن يحدّدها ويجد لها حلولاً بكل بساطة! كل إنسان لديه طريقته في القيام بذلك، ما من وصفة واحدة أو ثابتة! كل واحد عليه أن يستثمر استراتيجية خاصّة به للقيام بذلك... وفي أغلب الحالات،



ليست الوضعية المثيرة للتوتر هي الأهم، لكن القيمة التي نمنحها نحن إياها.

في مرحلة أولى، عليك معرفة الذات ومعرفة كيفية التصرُّف إزاء مواقف بعينها، مثل متى عليك اتّخاذ ردود، أو متى عليك التراجع.. هذه هي الأهم! وهي كلّها أسلحة عليك إكتسابها والتسلح بها لمواجهة الضغط.

ثمّ في ما بعد، ولكي تتعلّم مواجهة التوتر عليك أن تدرك كيف تحلّل الخلافات والمواجهات وتستخرج منها المعطيات الإيجابية، وعليك أن تتعلّم كيف تعطي بُعداً موضوعياً للأشياء، وكيف تكتسب مزيداً من الثقة بالنفس، وكيف تستخلص الدروس من الفشل.

* اعتنوا بأنفسكم:

كثيراً ما يكرّر الخبراء والأطباء هذه النصائح لكن الناس لا ينتبهون إليها ولا إلى ضرورة القيام بتطبيقها.. فالأشياء والعادات، التي هي في الظاهر مسلية أو مخففة للتوتر والملل تتحوّل مع الوقت إلى مصادر للمزيد من التوتر والإجهاد اللذين يزيدا الأمور إلا سوءاً، ولهذا اتّبعوا النصائح التالية:

- تجنبوا التدخين والكافيين والكحول، فمن المعروف أنّها في مراحل أولى تخفّف من التوتر لكنّها مع مضي الوقت تزيد الطين بلة، لأنّها ترفع من حدة توترنا.

- احظوا بتغذية سليمة ومتوازنة، واحرصوا على أن تضيفوا إليها مكمّلات من الفيتامينات.



- أسّسوا لبيئة عائلية محبة وتمتعوا بعلاقات إجتماعية جميلة تثري حياتكم.

- في العمل، تعلموا أن تقولوا لا، وأن تناقشوا وأن تتواصلوا مع الآخرين.

- قدّموا لأنفسكم المتعة، ففي ساعة الغداء، تقاسموا طاولة الطعام خارج مكان العمل، مع أناس تتمتّعون برفقتهم. أما في المساء فقوموا بإستراحة صغيرة في مكان تحبّونه مثل المقهى، قبل أن تعودوا إلى البيت... أو قوموا بجولة أو قوموا بالتسوّق...

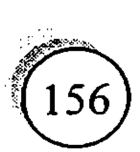
- اهتموا بالقيام بهوايات جديدة وبإكتشاف نقاط إهتمام جديدة بالنسبة إليكم فحياتكم لا يجب أن تكون مختزلة في العمل وحسب!

- تعلموا الإسترخاء، والقيام بالتمارين الرياضية مثل الركض واليوغا والسونا، فهي عناصر أساسية ومهمّة للتخفيف من تأثيرات التوتر وضغوط العمل.

- جرّبوا وتعلّموا أن تناموا بطرائق سليمة، دون اللجوء إلى إستعمال المنوّمات. فنوعية النوم اليومي الذي نحظى به تحدّد قدرتنا الجسدية التي سنكون عليها في صبيحة اليوم التالي.

كيف نجعل إتصالنا بالآخرين جيداً؟:

في زمان شديد التعقيد كزماننا، صار من الضروري ألّا نركن إلى أساليبنا العفوية والفطرية في العيش؛ فالوسط المعقّد لابدّ أن يواجَه بأسلوب عيش يكافئه، وإلا فإنّ النتائج ستكون وخيمة. ولعلّنا نذكر



هنا بعض الأسس والمبادئ والتقنيات التي تساعدنا على تحقيق إتّصال جيِّد ومثمر لنا، ولمن نتّصل به، وذلك من خلال الكلمات التالية:

1- تكوين الإنطباع الأولي:

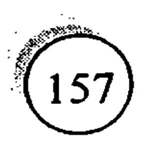
حين نلتقي بشخص أوّل مرّة، فإنّه يكون حريصاً على أن يكوّن عنّا إنطباعاً أوّلياً، يتّخذ منه رأس جسر لطريقة تعامله معنا فيما بعد. هذا الإنطباع الأولي، يُستقى من أمور ظاهرة وشكلية في الغالب، لكنّه مهم جدّاً.

ولا أريد هنا أن أدعو إلى التصنّع في علاقاتنا، ولكن أودّ أن ندرّب أنفسنا على تجنّب المظهر المكروه لدى الناس، ومفاجأة الجليس بأمور لا يرغب فيها، وهذا ممّا أدَّبنا به الإسلام.

إنّ حرصنا على تكوين إنطباع أوّلي جيِّد عنّا يدل على وجود شفافية، كما أنّه يشير إلى الأفق الذي بإمكاننا الإرتقاء إليه. وهناك كلام كثير حول ما يجعل أحدنا لائقاً في عين أخيه من الوهلة الأولى، نذكر هنا بعضه:

- ليس الثياب التي تناسب الموقف من غير مبالغة، فالثياب التي تُلبَس في الأعراس والمناسبات أو مقابلة شخصية مهمّة غير تلك التي يلبسها الإنسان للعمل أو التسويق أو النزهات.

- ابدأ لقاءك بالإبتسام، واعمل أن يتم الإتّصال البصري بينك وبين مَن تقابله من خلال النظر إلى جهته، وليس أسفل أو إلى جهة أخرى، ولكن لا تثبّت عينك فيه؛ فالمسلم حيي، وتثبيت النظر قد يسبِّب الحرج للآخر.



- ابدأ بالمصافحة، ولا تنزع يدك من يد مَن تصافحه حتى ينزعها هو، أو بحسب ما يقضي به العرف. ولطالما كانت المصافحة مصدراً لبعض الدفء في القلوب.

- لنحاول التجديد في ألفاظ التحية، فبعد إلقاء السلام يمكن للمرء أن يقول عوضاً (مساء الخير): (أسعد الله مساءك) أو يقول: (سعدت بلقائك) عوضاً عن (كيف حالك)... إنّ هذه التجديدات، تترك أثراً في نفس السامع، وتجعله يتوقّع من صاحبها شيئاً جديداً ومفيداً.

- حاول جمع بعض المعلومات عمن تريد مقابلته، وناده بأحب الأسماء إليه، وإذا كان له لقب علمي، فخاطبه به، وحاول في كل حال أن تنطق اسمه على نحو صحيح.

- إذا كان اللقاء في بيتك، فحاول أن تستقبله أمام البيت، وأن تشيّعه في الخروج، وحاول أن تقدّم له من الضيافة والنُّزُل ما تعرف، أو يغلب على ظنك أنّه ينال رضاه واستحسانه.

- استعدّ للِّقاء على نحوٍ جيِّد، وحضّر للموضوع الذي تريد مناقشته، واستحضر في ذهنك ما يمكن أن تجيب به على أسئلة مَن تقابله.

- تقدير ما يطلبه الموقف من حُسن الإستماع، وعدم مقاطعة الجليس، والحرص على أن يكون أحدنا مستمعاً أكثر من كونه متكلّماً ما لم نرَ الحرص ممن نقابله على أن نتكلّم على نحو معيّن؛ فلا بأس آنذاك أن نلبّي رغبته.

إذا لم يوفّق أحدنا إلى ترك انطباع جيِّد لدى مَن قابله في المرّة الأولى، فلا ينبغي أن ييئس، إذ غالباً ما تكون هناك فرصة ثانية لإستدراك ذلك.

2- اِعرف نفسك:

إنّ من محاور الإصلاح والنهوض بحياتنا الإجتماعية المعاصرة، أن يسعى الخيّرون والغيورون فينا إلى محاولة التأثير في الآخرين، وجعلهم ينحازون إلى المبادئ والقيم والأفكار التي يرون أنّها ضرورية للعيش في (الزمان الصعب)، وهذا يتطلّب أن نحسِّن مستوى خبرتنا بأنفسنا بإعتبارنا كائنات إجتماعية، يمثّل الإتِّصال بالنسبة لها مصدراً مهمّاً للنضج والتحقّق الذاتي والإنتشار المعنوي. ومن الوسائل التي تساعد على هذا الهدف ما يلي:

- إخوانك القريبون منّك هم مرآتك الحقيقية، ولاشكّ أنّهم يختزنون العديد من الملاحظات عن طريقة إتِّصالك وتخاطبك وحوارك مع الآخرين. وهم أقدر على تقويمك وإفادتك في هذا الشأن. حتى يقف المرء على ملاحظات إخوانه، فإنّ عليه أن يصوغ العديد من الأسئلة، ويوجّها إليهم من نحو: هل أتّصل بكم بالهاتف في أوقات غير مناسبة؟ هل طريقة كلامي غير مريحة، وهل دخولي في الموضوع الذي أريد التحدّث فيه ملائم، وهل تشعر أن لدي نوعاً من العناد والإصرار على الرأي بغير وجه حق؟ وما شابه ذلك. إذا لم تعجبنا أجوبة إخواننا، ولم نرها مقنعة، فينبغي أن نشكرهم، ولا نقف موقف المدافع.



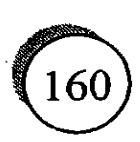
- يمكن للمرء أن يتعرّف على حُسن إتِّصاله بالآخرين من خلال ردود أفعال الآخرين عليه، فهو يستطيع - إن كان قوي الملاحظة - أن يدرك إن كان يُساء فهمه بكثرة من قِبَل مستمعيه، كما يدرك إن كان يُغضب محاوره، كما يدرك إن كان لا يحسن الإصغاء، أو إن كان يقاطع محدّثه قبل أن ينتهي حديثه... وبمقدار ما تكون ملاحظتنا لسلوكنا عند الإتِّصال قوية ومنظّمة، يتحسّن مستوى إتِّصالنا، ونستغني عن سماع ملاحظات الإخوة والأصدقاء.

- تسجيل الصوت على شريط وسيلة مهمّة لمعرفة أسلوبنا في الإتِّصال، حيث يتم التعرّف على طريقة نطق الكلمات، وسرعة الحديث ونغمة الصوت، ومدى تنوّعها أثناء الحديث... ويمكن للمرء أن يقوم بمحاولات تحسينية لكل ذلك. وعلى المرء أن يكون مستعداً للمفاجأة حين يتفحّص حين يتفحّص صوته أوّل مرة، فربّما لن يكون مرتاحاً له.

3- الدقة في إستخدام اللغة:

للغة مستويات عديدة، وكل واحد من الناس يستخدم مستوى منها؛ فهناك كلمات لها معنى حقيقي، وآخر مجازي، وكلمات لها معنى معجمي ومعنى عامي دارج؛ كما أنّ هناك كلمات ذات معانٍ غريبة، لا يعرفها إلّا المختصون والمهتمون.

أضف إلى هذا أنّ الكلمات، ليست وحدها هي التي تحمل المعاني التي نرسلها؛ فقد دلّت دراسة قام بها فريق من الباحثين البريطانيين أنّنا حين نتحدّث مع شخص وجهاً لوجه، فإنّ الكلمات هي العنصر الأضعف في إيصال المعلومات إليه؛ إذ لا تحمل سوى (7٪)،



على حين أنّ النبرة الصوتية تحمل (38٪)، وتحمل تعبيرات الجسم (55٪). وفي كثير من الأحيان نلغي وظيفة الكلمات في الدلالة حين تتعارض مع تعبيرات الجسم، فقد يخبرنا صديق بخبرٍ ما فلا نصدقه، ونقول: عيناك تقولان غير ذلك. وإذا رأينا شخصاً ممتقع اللون، فإنّنا لن نصدّق كل عبارات الطمأنة التي نسمعها منه، ونصرّ على أن مكروهاً قد وقع، وهكذا...

من المهم أن يكون هناك إنسجام بين معاني الكلمات ونبرة الصوت وتعبيرات الجسم فذاك يجعل رسائلنا في غاية الوضوح، وهناك أمور عدة تجب مراعاتها في هذا الشأن، نذكر منها الآتي:

- البلاغة أن نستخدم أسلوباً، يناسب السامع، وتتناغم كلماته مع معانيه؛ وكثيراً ما نخطئ في تصوّر الإمكانات اللغوية لمن نخاطبه، فتضل رسالتنا طريقها إليه، أو تفقد جزءاً من تأثيرها، وقد تكون سبباً في حدوث سوء تفاهم، نحن في غنى عنه.

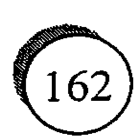
ومن المعروف أن لكل أصحاب تخصّص، وكل أصحاب مهنة بعض المفردات الخاصّة بمجالهم؛ وحين نستخدم تلك المفردات في خطاب عام، فإنّها سوف تستغلق على كثير من السامعين؛ ولذا فلابدّ من اصطناع لغة ملائمة لمن نتحدّث معه. بعض الناس يعلّم العربية، ولذا فإن يشيع في كلامه المجاز والتورية والإستعارة، وهذا يعكر صفو الفهم لدى غير المختص. وبعض الناس يفهم المراد، لكنّه يفسّر ذلك على أنّه نوع من الحذلقة والتشدّق، فينبغي الإنتباه لذلك.



بعض الناس يستخدم بعض الكلمات الإنجليزية أو الفرنسية... أثناء حديثه، مع أنّ المرادف العربي حاضر على لسانه وقريب وواضح؛ وهذا في الحقيقة شيء سيِّئ، إذ إنّ ذلك حين يقع في الحديث مع عربي، وفي بيئة عربية، فإنّ المخاطَب سيحمل ذلك على محامل سيِّئة؛ حيث من الممكن أن يظن أن الدافع لذلك هو (التعالم) وإظهار سعة المعرفة والإطلاع. ومن الممكن أن يفسّر ذلك على أنّه نوع من الإستخفاف باللغة الأُم أو المخاطب، كما يمكن أن يُظن أنّ ذلك بسبب ضعف عربية مَن يفعل ذلك...

وبقطع النظر عن كل تلك التفسيرات، فإن الأليق دائماً بنا ألا نستخدم في خطابنا أكثر من لغة واحدة إلا عند الحاجة، حيث لا مصطلحات أو مفردات مقابلة. ونجد من لطف بعض المتحدّثين أنّه يتعذر لمستمعه عند إستخدام كلمة أجنبية؛ إذ من الممكن أن يكون المخاطب غير عارف بمعناها، فيسبب ذلك له الارتباك والإحراج. ويقال مثل ذلك للذين يستخدمون كلمات عامّية مغرقة في عامّيتها، أو ذات سمة لهجية خاصّة؛ ممّا يضطر السامع إلى الإستفسار والإستفهام. بعض الناس يملك حسّاً مرهفاً، فيسأل مخاطبه عن مدلول كلمة لديه قبل أن ينطق بها، فيشيع بذلك جو المودّة، ويعمّق التفاهم.

- كثير من الناس يسيطر عليهم حبّ الكلام والإستفاضة في الحديث غير آبهين بمواقع كلامهم من نفوس سامعيهم، فيسوق النكات والأمثال التي تجرح بعض الحاضرين؛ فقد يسوق أحدهم طرفة تتعلّق بقبيلة أو أهل بلدة أو أهل حرفة، ويكون بعضهم موجوداً. وقد



يسوق – مثلاً – قصة أو طرفة أو عِظَة تتعلّق بأهل عاهة من العاهات كالعرج أو العور أو العمى، ويكون بعض المصابين بها حاضراً؛ ممّا يسبب حرجاً بالغاً لهم، وقد يكون ذلك مفتاحاً لخصومات وشرور عريضة، وهو إن لم يكن إثماً في نفسه، فإنّه يجرّ صاحبه إلى الإثم؛ ولذا فلابدّ من الحذر الشديد.

– لا يخفى أنّ التربية التي يتلقّاها الناس في البيوت متفاوتة في درجة رقيّها وتهذيبها، كما أنّ المهن والوظائف التي ينخرط فيها الناس أيضاً متفاوتة، وهذه وتلك تترك آثاراً كبيرة في مستوى الكلام لديهم. وكثير من الناس يندفع في الحديث على سجيته دون أي مراعاة أو تحفّظ، ممّا يجعلهم يخدشون آذان مستمعيهم بكلمات وتعبيرات سوقية مبتذلة، فيكوّنون انطباعات سيِّئة عنهم.

وبقطع النظر عن هذه السلبية، فإنّ من المهم للإنسان أن يرقّي أسلوب حديثه، وأن يتحرّر من بعض العادات الكلامية التي نشأ عليها، فالتعبير الجميل أدب إسلامي رفيع؛ وفي حديث الشيخين: "لا يقولنّ أحدكم خبثت نفسي، ولكن ليقل لقِسَت نفسي".

إنّ الهدف من كل ما ذكرناه ليس النجاح في الإتِّصال فحسب، وإنّما الإرتقاء الذاتي، وعكس كل ذلك على البيئة التي نربي فيها أنفسنا وصغارنا.

4- الإتِّصال عبر الهاتف:

يوفر لدينا الإتِّصال بالهاتف الكثير من الجهد والوقت، ويمكن القول: إنّه لا ينبغي لأي منا أن يخرج من بيته أو عمله لقضاء أي



مصلحة، يمكن قضاؤها عن طريق الهاتف أو الناسوخ (الفاكس) أو ما شابه ذلك، فالوقت هو إغلى ما نملك، ويجب أن نتعامل معه بحكمة وحرص.

ولكن الهاتف بإعتباره وسيلة إتّصال، فإنّ من الممكن أن نستخدمه على نحوٍ يوفّر علينا الكثير، ويمكن أن نستخدمه على نحوٍ نقتل به أوقاتنا أو نجعل منه مصدر إزعاج للآخرين؛ ولذا فإنّ هناك مجموعة من الأفكار والآداب التي تساعدنا على اتّباع الأسلوب الأمثل لإستخدام هذه الوسيلة المهمّة، نسوقها عبر النقاط التالية:

- علينا أن نحدّد التاريخ والوقت المناسب للإتّصال بالآخرين، فقد يكون وقت إتّصالنا وقت عمل كثيف بالنسبة لهم أو وقت نوم أو طعام... وعدم الإنتباه، لذلك، سيجعل إتّصالنا مصدر إزعاج وإرباك بالنسبة لهم، كما أن فرص ردّهم علينا ستكون ضئيلة.

- سيكون من المهم أن نقوم قبل الإتّصال بتحديد المسائل التي نرغب في الحديث عنها، والنتائج التي نرغب في الوصول إليها أو الأمور التي نود إقناع من هاتفناه بها. وعلينا أن نحاول ألا تخرج المكالمة عما رأينا تحديده قدر الإمكان؛ لأنّ ذلك قد يشتّت ذهن مَن اتّصلنا به، وينسيه الموضوع الأصلي للإتّصال.

- اللطف مطلوب في السؤال عن الشخص الذي نريد محادثته، وذكر اسم المتّصل مطلوب أيضاً؛ وبعض الناس لا يذكر إسمه، ولكن يطلب ممّن اتّصل به أن يذكر إسمه؛ وهذا منافٍ للأدب؛ لأن الذي بدأ الإتّصال بمثابة مَن طرق باب غيره، عليه أن يذكر اسمه، ويستأذن



ويسلّم. وإذا ردّ على الهاتف شخص غير الذي نودّ محادثته، فمن الأليق أن نسلّم عليه أولاً، وإن كان طفلاً داعبناه، ثمّ نسأله عن إمكانية محادثة مَن نريد محادثته.

عندما يردّ على الهاتف الشخص الذي نرغب في محادثته، فسيكون من اللطف أن نبادر إلى سؤاله: هل هذا وقت مناسب لمحادثته. وعلينا أن نبدي له إستعدادنا للإتِّصال به في وقت آخر. وليس من الملائم أن نقول له: هل أنت مشغول، فقد يكون غير مشغول، ولكن لا يرغب في التحدّث إلى أحد، فنضطره آنذاك إلى الكذب. ولباقة المسلم تمنعه من إحراج الآخرين.

- لنحاول أثناء المحادثة الهاتفية أن نجعل كلماتنا مفعمة بالحيوية والدفء، إذ إنّ كون مَن لا يرانا، يجعل من السهل عليه أن يكوّن عنا بعض الإنطباعات الخاطئة، وينبغي أن نمتنع عن أي عمل أثناء المكالمة؛ لأنّ الطرف الآخر سيدرك أنّنا مشغولون عنه، وأنّنا لا نهتم كثيراً للتحدّث معه؛ وسيكون الإمتناع عن أي عمل أكثر أهمية.

- إذا كان ما سنقوله مهماً أو دقيقاً، فالأفضل عدم الإتّصال بالهاتف وترتيب لقاء لذلك أو إرسال رسالة خطية. وسيكون من المفيد عند إنهاء المكالمة كتابة ما تمّ الإتّفاق عليه إذا كان الحديث يتعلّق بمشروع أو صفقة أو اتّفاق ما؛ فالمرء قد ينسى ما يجب عليه أن يذكره بعد مدة.

قد يُبتلى المرء بأقوام يحبون الثرثرة على الهاتف، ولا يقيمون أي وزن لأوقات الناس ومشاغلهم، وفي هذه الحالة يجب على الواحد منّا



أن يكون حكيماً في الإفلات منها، كما كان ابن الجوزي حكيماً في إنجاز بعض الأعمال أثناء زيادة بعض الثقلاء له.

وهناك إجراءات عديدة، تساعد المرء على ذلك؛ منها: إشعار الطرف الآخر أنّ لدينا وقتاً قصيراً للحديث معه، كأن يقول أحدنا: عندي وقت قصير للحديث معك، فأرجو أن تسمح لي بدقيقتين من وقتك. ومنها ألّا يسمح للحديث بالخروج عن الموضوع الذي تم الإتّصال من أجله.

بعض الناس يتحدّث واقفاً من أجل الإختصار. وبعضهم ينهي السؤال عن الصحة والأحوال الإجتماعية بأسرع وقت؛ حتى يُشعر الطرف الآخر بإستعجاله. وكل هذا جيِّد ومفيد. وعلى كلّ حال فالحديث في الهاتف ذو جاذبية، وذو إغراء خاص، ولابدّ من أجل المحافظة على الوقت من مقاومة ذلك الإغراء.

5- الخطاب المؤثِّر:

سنظل نستهدف التأثير في غيرنا، وإيصال رسائلنا إليهم على أعلى درجة من القوّة والوضوح؛ فذاك جزء من تحقيق وجودنا المعنوي. وسيكون ذلك أكثر حيوية إذا كان الواحد منّا داعية أو محاضراً أو معلّماً أو سياسياً.

صحيح أنّ مضمون الكلام يستأثر بالتأثير الأساسي، لكن لا ينبغي الإستهانة بالأسلوب والقالب الذي نوصل به ذلك المضمون؛ وكم من سلعة نفيسة أعرضَ عنها الناس لسوء تغليفها أو سوء عرضها. وكم من عالم متبحّر لا يلفت الأنظار إليه؛ لأنّه لا يحسن شيئاً



من فنّ الخطاب المؤثر. وكثيراً ما يكون الفارق بين متحدّث ناجح وآخر مخفق هو الإهتمام والحرص على تجويد الخطاب وإتقانه. وإليك بعض الوصايا التي تجعل المخاطبين ينفعلون بما تقول، ويتأثرونه:

- لنختر لمحاضراتنا وأحاديثنا عناوين جذابة ومعاصرة، وذلك من خلال ملامستها لمشكلة يعايشها الناس، أو من خلال علاقتها بحدث، يشغل بالهم، أو من خلال كونها تدل الناس على طريق من طرق النجاح. وعلى الواحد منا أن يتجنّب السجع في العنوان؛ فقد باتت الذائقة الثقافية المعاصرة تمجه، وقد كان مستحبّاً في غابر الأزمان. ولكن يجب أن نكون على حذر من العناوين البرّاقة والجذّابة التي لا تترجم مضمون حديثنا على نحوٍ دقيق، ولا يتطابق معها. كما أنّ علينا أن نحذر من العناوين الكبيرة التي نعجز عن القيام بحقها.

- الإستشهاد بالآيات القرآنية والأحاديث النبوية والأقوال المأثورة مهم جدّاً لإعطاء المصداقية لما نقوله، وعامل مهم في دفع الوحشة عن كلامنا، ولكن لابدّ دائماً من نوع من التوازن بين الإستشهاد والتحليل، كما أنّه لابدّ من الحذر من ليِّ أعناق النصوص وسوقها على نحوٍ متعسّف.

- سيكون من المستحسن دائماً أن نزوّد السامعين بملخص من ورقة أو ورقتين قبل بدء المحاضرة، نضمنه محاور المحاضرة والنقاط الأساسية فيها.

- للأرقام والإحصاءات والجداول سحرها الخاص اليوم، وعلى مقدار ما نضمن محاضرتنا منها يكون تأثيرها وإقناعها، وتكون



إثارتها للسامعين؛ وكلّما كانت الأرقام أكثر حداثة، كان وقعها في نفوس السامعين أشد.

- الربط بين الموضوع الذي نتحدّث عنه وبين الأحداث الجارية – إذا كان ممكناً – سيكون مفيداً جدّاً، ولاسيما إذا فعلنا ذلك في بداية المحاضرة؛ حيث يثير إهتمام المستمتعين أكثر فأكثر.

- إستخدام الأسئلة أثناء المحاضرة في محاولة لإشراك الجمهور، والتجديد في الخطاب، ولكن لا ينبغي إنتظار أجوبة عليها، وإنّما المراد إيجاد نقاط إرتكاز مشتركة أثناء الحديث؟ مثل قولنا: "كم يا ترى سنوفِّر على البلاد من مال لو أنّنا جميعاً امتنعنا عن التدخين؟ ومثل: "كيف ستكون الحال لو أن كل واحد منّا التزم ببرنامج قراءة ثلاث ساعات كل يوم؟

- لا بأس بذكر بعض الجهود التي استغرقها إعداد العمل، كالقول: إن مسوَّدات هذه المحاضرة قد بلغت مئة وخمسين صفحة، أو القول: قد عملت في تحضير هذا الموضوع ثلاثة أشهر. وفي المقابل لا بأس بالتحدّث عن خبرات بعض المستمعين والحاضرين بالموضوع، وحاجة المتحدّث إلى بعض ملاحظاتهم حوله.

- إذا استطعت أن يشتمل حديثك على بعض الفكاهة، فافعل؛ لأنّ ذلك سوف يضفي على اللقاء كلّه مسحة جميلة ممتعة، ولكن علينا أن نخشى دائماً الإسراف في ذلك.

- لا تثبت نظرك في الأوراق التي أمامك، وتهمل النظر إلى وجوه القرّاء، فذاك أكبر مصدر للسأم والملل؛ ولكن انظر إلى الجمهور



تارة، وإلى أسفل تارة مطرقاً كأنّك تفكّر؛ فذاك يثير في سامعيك التساؤل عمّا تريد قوله.

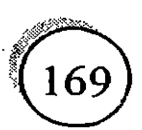
- تنظيم النقاط والفقر وتسلسلها عاملٌ مهمٌّ في مساعدة المستمعين على الفهم، فينبغي أن نحرص عليه قدر الإمكان. وقد يكون أحسن أسلوب لذلك، هو أن نقسم كل عنوان من العناوين الرئيسة إلى عدد من النقاط، كأنّ نقول: وإليك خمس ملاحظات حول سلبيات الأمر الفلاني؛ أو نقول: إنّ أهم المبادئ التي يمكن إستخدامها في إدارة الذات أربعة وهكذا...

- ولكن لنحاول ما استطعنا ألا نضخّم الأرقام، إذ لا يستحسن أن تزيد على خمسة أو ستة؛ فقدرات السامعين على استيعاب التقسيمات الكثيرة محدودة.

- قد يكون اللجوء إلى تكرار بعض الأفكار أو المقاطع مفيداً في لفت انتباه السامعين إلى ما تعده مهمّاً، وذلك كما لو أنّنا لو كرّرنا قول أحدهم: "إذا لم يكن لك روح عصر كانت لك كل شروره".

- ليكن وضعك الذهني والبدني في أحسن حالاته، فنم جيِّداً قبل المحاضرة، ولا تتناول وجبة دسمة، وحاول تهدئة أعصابك عبر ممارسة شيء من الإسترخاء قبل الحضور إلى مكان المحاضرة.

- لابدّ من مراعاة السرعة المناسبة أثناء الكلام؛ والحدّ الأدنى للسرعة هو (120) كلمة في الدقيقة. وأكثر المتحدّثين، يبلغ متوسّط سرعتهم في الكلام في حدود (200) كلمة. البطء الزائد في الكلام يجعل



المستمعين يفقدون التركيز، ويشتت إنتباههم. أمّا السرعة الزائدة، فتجعلهم غير قادرين على المتابعة، وإستيعاب ما يسمعونه.

- احفظ مقدمة محاضرتك على نحوٍ جيِّد، واقرأها مرّات عدة قبل إلقائها، واضبط الكلمات الصعبة بالشكل، وتأكّد في كل الأحوال من أنّك قادر على مراعاة القواعد النحوية أثناء الإلقاء.

- تفاعل مع موضوعك، وأظهر ذلك التفاعل من خلال تعبيرات الوجه وحركات الجسم، فحيوية المحاضر ضرورية لجعل اللقاء كلّه حياً ومثمراً.

- لا تدع التشاؤم يسيطر عليك؛ صوِّر الواقع كما هو، لكن لنزرع الأمل بإمكانية التحسُّن والخلاص بشكل دائم.

- اختتم محاضرتك بملخص مركّز يشتمل على أهم النقاط التي تتناولها. ويمكن أن يكون موضوع (الخاتمة) دعوة توجّهها للمستمعين من أجل إنجاز شيء ما أو الإبتعاد عن أمر من الأمور، أو الإهتمام بقضية من القضايا.

- الإستعداد المسبق لما يتوقّع المرء من أسئلة يطرحها الجمهور، وعدم التردّد في قول: (لا أدري) عندما يأتي سؤال لا يعرف جوابه.

إنّ في أمتنا الكثير الكثير من الخير، وإن لدى مجتمعاتنا توثّباً لعمل شيء ما، لكن الجميع ينتظرون أولئك الذين يدلّونهم على ما يفعلونه، وينظمون وعيهم تجاه مسؤولياتهم؛ وهذا كلّه من مهمات المثقفين المخلصين؛ من محاضرين ناجحين، وخطباء مؤثّرين. والله المستعان.

تعلّم كيف تشكر الآخرين:

إذا كنت تريد من الناس أن يقدّروك، فإن عليك أن تمنحهم تقديرك المخلص.

فالتقدير لا يمكن الحصول عليه إلا إذا كان متبادلاً. ومن هنا كان لابدّ أن تشكر الآخرين على ما يقدمونه إليك، كما تتوقع أن يشكروك على ما تقدمه إليهم.

إنّ الشكر ليس مجرد تواضع مطلوب منك فحسب، بل هو حبل التواصل بينك وبين الآخرين، فالناس تقطع المعروف عمن لا يقدِّره.

- ألست ممن يفعل ذلك؟

من هنا فإن "الشكر ترجمان النيّة ولسان الطويّة"، بينما "اللؤم أن لا تشكر النعمة".

إن شكرك لمن أنعم عليك، ليس معروفاً تؤديه له، بل واجب عليك، لأنه "حق" من حقوقه.

يقول الحديث الشريف: "أمّا حق ذي المعروف عليك فأن تشكره وتذكر معروفه، وتكسبه المقالة الحسنة، وتخلص له الدعاء، فيما بينك وبين الله عزّوجل، فإذا فعلت ذلك كنت قد شكرته سرّاً وعلانية، ثم إن قدرت على مكافأته يوماً كافأته".



إن الناس مجبولون -مثلك- على التلهف إلى الشكر والتقدير وحبّ المجاملة. وكل مَن يعرف كيف يشبع هذا التلهف لديهم يكسبهم إلى جانبه، ومن الضروري أن نعرف كيف نغدق كلمات التقدير في كل المناسبات، وليس في مناسبات الأفراح أو الأتراح فقط.

ثمّ إنّه لأمر لازم أن نشكر الناس على ما يفعلونه بنا، لأن ذلك جزء من شكرنا لله تعالى.

وقد ورد في الحديث: "مَن لم يشكر المنعم من المخلوقين، لم يشكر الله عزّوجل".

وورد أيضاً: "يقول الله تبارك وتعالى لعبد من عبيده يوم القيامة: أشكرت فلاناً؟

فيقول: بل شكرتك يا ربّ.

فيقول _تعالى_: "لم تشكرني إذ لم تشكره".

وهنا ملاحظة هامة، وهي أن كثيرين يرون من واجبهم أن يشكروا الغرباء، ولكنهم يهملون شكر الأقرباء عندما يسدي هؤلاء إليهم معروفاً.

مثلاً، قلّما يشكر الزوج زوجته على خدماتها، وقلّما يشكر الأب أولاده على أعمالهم، وقلّما يشكر الأولاد آباءهم على معروفهم، وقلّما يشكر الصديق صديقه على خدماته، في الوقت الذي لابدّ أن نضع القاعدة الذهبية التالية نصب أعيننا دائماً: "الأقربون أولى بالمعروف".

أليس من الغريب إذن أن نندفع إلى شكر كل غريب عنّا إذا أبدى لنا شيئاً من اللطف، بينما نهمل الشكر على الخدمات المتوالية التي



يقدمها لنا ذوونا وأقرباؤنا وزملاؤنا في البيت، ومحل العمل، وفي كل مكان.

إن كل مَن يقدِّم لك معروفاً مهما كان صغيراً يتوق إلى أن يسمع منك كلمة شكر أو تقدير على ذلك، وإذا لم تفعل فأنت تخيّب أمله فيك.

يقول الحديث الشريف: "إنّ الله أمر بالشكر له – تعالى- وللوالدين، فمن لم يشكر والديه لم يشكر الله"، ومَن لم يشكر الناس فهو يهدم شخصيته أمامهم.

7 شخصيات غريبة تجدها في عملك:

لا يخفى على أحد أنّ التعامل مع الآخرين يعتبر فنّاً لا يتقنه الكثير منّا، هذا عندما نتحدّث عن البشر بصفة عامّة، فما بالك عزيزي القارئ عندما تدفعك الظروف إلى التعامل مع بعض الشخصيات حادة الطباع، أو أولئك الأفراد ذوي السمات الشخصية الصعبة، ويزداد الأمر تعقيداً عندما يجمعك بهم مكان عمل واحد. لا شكّ أنّ الأمر هنا يحتاج منك إلى التحلي ببعض المهارات، وأن تكون حكيماً عند التعامل مع هؤلاء، والأهم من ذلك ألاّ تتأثّر بالممارسات السلبية الصادرة



عنهم. وإذا كنت تطمع في معرفة المزيد من الأنواع المختلفة لهذه الشخصيات وطرق التعامل معها فلابدّ أن تتابعنا خلال عرضنا التالي.

تشير الإحصاءات والدراسات النفسيّة أن حوالي 10٪ من العاملين في أي مؤسسة أو مكان عمل واحد، يمكن تصنيفهم على أنّهم من أصحاب الشخصيات الصعبة، وهي تلك الشخصية التي نجد صعوبة في التعامل معها، وغالباً ما تكون مصدر إزعاج وقلق لجميع زملاء العمل، وتختلف درجة هذا الإزعاج الذي تُسبِّبه الشخصية الصعبة من مجرد التأفُّف والتذمُّر، وربّما يصل الأمر إلى مرحلة السِّباب والتشابك بالأيدي أو الإبتعاد نهائياً حتى نتّقي شروره، وإذا وضعنا في الإعتبار الوقت الطويل الذي نقضيه بمكان العمل واضطرارنا إلى التعامل مع هذه الشخصيات، ندرك الحجم الطبيعي لهذه المشكلة، ومدى تأثيرها السلبي على أدائنا للعمل، وكذلك على علاقتنا مع أفراد المجتمع.

- أنواع هذه الشخصيات وطرق التعامل معها:

ولكي نقترب أكثر من القضية، نعرض لبعض أنواع هذه الشخصيات التي تنتشر كالسوس بيننا في بيئة العمل لتنخر في طبيعة علاقتنا بالآخرين وتؤثِّر على كفاءتنا بالعمل:

1- الشخصية العدوانية:

يتميّز صاحبها بالعنف وعندما تضعك الظروف للعمل مع مثل هذه الشخصية ستجد أنّه يغضب كثيراً وبسرعة، وكثيراً ما ينفجر ويثور مسبِّباً آلاماً نفسية وأحياناً جسدية لمن يعملون معه، ويحاول هذا



الشخص أن يجبر زملاءه ومعاونيه على العمل بالطريقة التي يختارها هو، وفي بعض الأوقات يوكل العمل المسند إليه إلى زملائه خاصّة إذا كان في مكانة وظيفية أعلى منهم، فإذا جمعك حظك مع شخصية عدوانية في العمل، فيجب عليك أن تعرف طرق التعامل معه وأوّلها ضرورة مواجهته والتحدّث معه بشأن هذه المشكلة، ولنعلم جيِّداً أن إستمرار مثل هذه الشخصية في توجيه العدوانية إلى الآخرين، يرجع إلى عدم مواجهته والسماح له بإتباع أسلوبه العنيف. وإذا لم يفلح معك هذا الأسلوب، فمن المفيد أن تجرِّب طريقة التجاهل، وهي طريقة نفسية توصي بتجاهل الفعل الذي يضايقنا ومع الإستمرار في هذه الطريقة يضعف الفعل نهائياً، لذلك ننصحك بأن تجرِّب تجاهل العنف إلى أن يختفي تماماً، وأخيراً إذا لم يفلح ذلك فمن الضروري أن ترفع الأمر إلى رئيسك بالعمل، وتوكل إليه مهمة التصرُّف مع هذا الشخص.

2- لاعق الحذاء:

ولاعق الحذاء شخصية نعرفها جميعاً وتتواجد في جميع بيئات العمل تقريباً، ويرى هؤلاء أن أسرع وأسهل طريقة للترقي الوظيفي هي التذلل والتملق لرئيس العمل، حتى وإن كان ذلك على حساب بعض الزملاء وإن افترى عليهم بالباطل، وهذا يعني أنّه ينقل أخباراً كاذبة وغير حقيقية عنهم مما يشوِّه صورهم، ويزداد الأمر سوءاً بتشجيع بعض المديرين ورؤساء العمل لمثل هذه الشخصيات، حيث يشعر هؤلاء المسؤولون بأهميّتهم أكثر مع وجود هذه الشخصية المتوددة من حولهم، ومن الضروري أن نتحلى بالحنكة عند التعامل مع مثل هؤلاء



الأشخاص، فلا يجب أن نعيره انتباهاً بل ننصحك بتجاهله تماماً، ويمكنك تسخيره لخدمتك فأنت تعلم مقدماً أنّه ينقل أخبار العاملين إلى رئيس العمل، إذن إستخدم خبرتك في تلقينه بعض الإيجابيات عن عملك، إستغل وجوده وقم بعمل مناقشات جادة وأعمال مفيدة تجعل صورتك مشرفة عند رئيسك، ولا يجب أن تتملقه، كل ما عليك أن تكون أذكى منه، فلا تتحدّث أمامه عن زملائك حتى وإن طلب منك ذلك، إبتعد عن كل ما يضيع وقت العمل ولا تمزح معه ولا مع الزملاء الآخرين في وجوده، لأن من طبعه إستخدام مثل هذه التصرُّفات بطريقة تسيء إلى صاحبها.

3- الطاعن من الخلف:

ويبدو هذا الشخص وديعاً هادئاً ولطيفاً مع الجميع، ولكنّه يستغل هذه الوداعة والطيبة في التعرُّف على أكبر قدر من المعلومات التي تخصّك، ثمّ يستخدم هذه المعلومات بعد ذلك للإضرار بك، وربّما يشهر بك بحيث يوصل للجميع أنّك قمت بإرتكاب خطأ فادح يضر بالعمل. ومن الحيل التي يلجأ إليها التغلغل في حياتك الشخصية والحرص على معرفة أخبارك الشخصية، وربّما يوشي بها إلى رؤسائك بالعمل لتشويه صورتك، ونحذِّرك من هذه الشخصية التي تضر بسمعتك، وسلاح هذا الشخص هو المعلومة، لذا لا يجب أن تمده بهذه المعلومة لكي يستخدمها في طعنك من الخلف، تعامل معه برقة وأدب كما يدعي هو، ولكن لا تترك له الفرصة أن يعرف أي شيء عنك، خاصّة عندما تجرِّبه لمرّة واحدة وتتعرّف على خصاله، ويمكنك التعرُّف



عليه بسهولة لأنّه كما ينقل منك تجده يأتي إليك مبتسماً ومتودداً لينقل لك الأخبار والمعلومات التي تسيء إلى الزملاء.

4- الشاكي:

وهذا الشخص يستغل أي فرصة للتعبير عن شكواه ويركِّز بصفة خاصّة على صعوبة الأعمال الملقاة على عاتقه، ومن سمات هذا الشخص أنّه لا يستطيع إنجاز أعماله بهدوء وسرعة لأنّه يقضي وقتاً طويلاً في الشكوى إلى الآخرين، ويشعرك هذا الشخص أنّ العالم كلّه من حولك رديء، فالعمل مرهق، والمدير متعنت، والطرق مزدحمة، والأسعار غالية، وطباع المجتمع أصبحت تتميز بالغدر، والجو إمّا حار للغاية أو يكون شديد البرودة.. وهكذا تجد نفسك محبطاً تلقائياً كما أنّ هذا النوع من الأشخاص يستهلك كثيراً من وقتك. وننصحك هنا بعدم الدخول في جدال عقيم مع مثل هذه الشخصيات، فبمجرّد أن يستمع منك كلمة اعتراض سيبذل قصارى جهده لكي يقنعك، ومن ثمّ تزداد شكواه ويضيع عليك وقتاً أطول، وبدلاً من مناقشته يجب أن تقترح عليه بعض الحلول الخاصّة بشكواه، وإقناعه بأنّه يجب أن يطور من نفسه كي يحصل على فرصة أفضل، ولنعلم جميعاً أن هناك فرقاً شاسعاً بين الشخص الذي يريد منك أن تسدي إليه خدمة ما، وبين هذه الشخصية الشاكية، فالذي يطلب خدمة يتوجه بطلبه إليك مباشرة ثمّ يشكرك بعدها، أمّا هذه الشخصية كثيرة الشكوى فليس لها طلب محدَّد، ولا هم لها سوى صب جام غضبها على كل مَن حولها، ويحتاج



هذا الشخص منك أن تعامله بنوع من التعاطف أيضاً، وهذا لا يعني أن توافقه دائماً على ما يقول.

5- التاجر:

ونقصد هنا أنه يتعامل بعقلية التاجر، فهو يسعى دائماً لإبرام الصفقات، والحصول على الإمتيازات والإستفادة من المواقف مهما كانت العواقب، بل ربما يدبر لمصالحه بناء على إلحاق الضرر بالزملاء، وهذا هو الجانب السيئ في الموضوع، فليس هناك أدنى مشكلة من سعي الشخص للحصول على امتيازات أفضل بشرط إستحقاقه لهذه الإمتيازات وعدم الإضرار بالآخر، ولكن مع الأسف الشديد فهؤلاء لا ينظرون إلى أي قيم، ولا يضعون إعتباراً لمبادئ وقوانين العمل، فكل ما يشغلهم هو الحصول على الإمتيازات المالية والترقي الوظيفي بسرعة، وهذا الشخص لا يجب أن تدعه يعرف عنك أي معلومة، سواء فيما يتعلق بالعمل أو حتى عن حياتك الشخصية، فوسيلته دائماً أن يأخذ المعلومة ويجلس مع نفسه ثمّ ينفذها ويفكر في كيفية الإستفادة منها، حتى وإن سبب لك الضرر فيما بعد فهذا لا يهم، ويمكنك أن تتعرّف عليه بسهولة فهو شخص فضولي متطفل يسألك دائماً عن إمكاناتك وقدراتك وما يمكن أن تقدِّمه ويمتاز بنظرة ثاقبة يبتعد عنك وينساك تماماً عندما تنتهي مصلحته معك، ويأتي إليك لاهثاً ومنكباً على وجهه إذا علم أنّه يمكن تحقق النفع من خلالك، وكما قلنا إن مفتاح التعامل مع هذه الشخصية هو عدم السماح له بمعرفة أي شيء عنك دون أن يلاحظ أنّك حذر معه.



6- الخجول:

الخجل في حد ذاته لا يصنف على أنّه عيب أو صفة سلبيّة، لكنّه يؤثّر على علاقتك وتواصلك مع زملاء العمل، ويحتاج الشخص الخجول منك إلى التحلي بالصبر والحكمة، وألاّ تضغط عليه فربّما زاده ذلك خجلاً وإنطواء على نفسه، كما أنّه من الضروري أيضاً أن تشجعه للخروج من عزلته، ولا تمل منه بسرعة فمن المعروف أن حالة هؤلاء تبعث على السأم والملل، فكلّما وجهت إليه حديثاً ردّ عليك بكلمة أو كلمتين وربّما لا يرد، وأعلم أن هذا الشخص ليس لديه الكثير كي يقدّمه أو يعرضه حتى وإن كانت لديه أفكار أو موضوعات معيّنة، فسيقدمها إليك بإختصار شديد للغاية، كما يتميّز هؤلاء بالحساسية الشديدة، لأجل ذلك كلّه يجب أن يتسم تعاملك معه بالصبر والهدوء، وتوجيه الأسئلة السهلة التي تشجّعه على الردّ بإستفاضة، وتزيد من ثقته بنفسه في ذات الوقت، وعندما يتكلّم قم بالثناء على رأيه ويمكنك المبالغة في هذا الثناء في البداية إلى أن يذوب الجليد فيما بينكما، ويتجرّأ ليحكي لك عما يجيش به صدره. صعوبة الأمر هنا تكمن في الخطورة الأولى ولابدّ أن نعي أن هذا الشخص الخجول يكون مستاءً من خجله طوال الوقت، ويتمنّى في قرارة نفسه أن يجد مَن يثق به ليأخذ بيده ويكسر حاجز الخجل، وستفاجأ بعد ذلك بفصاحته وقدرته على سرد الأحداث وتحليلها.

7- المستسلم:



هو ذلك الشخص الذي لا يستطيع التلفظ بكلمة (لا)، فهو مطيع للغاية وخاصة فيما يتعلّق بأمور العمل وشؤونه، فمهما كان ضيق الوقت ومهما كانت كميّة العمل الموكلة إليه، فهو لا يقوى على الرفض، ومشكلة هذا الشخص أنّه يظل في طاعته العمياء هذه إلى أن يأتي عليه وقت ينهار فيه تماماً، ولكن: لماذا يتبع هؤلاء لتلك الطريقة؟

البعض منهم يرى أن رفضه لعمل معيّن يُعبِّر عن ضعف مستواه أو عدم كفاءته أو قصوره في التعامل مع الأشياء، وربّما يرجع ذلك إلى الخلفية الثقافية والبيئة التي تربّى فيها هذا الشخص، ففي بعض الثقافات هناك اعتقاد سائد بضرورة أن يعمل الفرد طوال الوقت، ولا مجال هنا للراحة أو الإسترخاء بل يعتبر ذلك عيباً، وأولى خطوات التعامل الفعّال مع هذه الشخصية هي مد جسور الثقة معه، وعندما يحدث ذلك يمكنك أن تستدرجه لعمل بعض الأنشطة الأخرى، مثل تناول فنجان من القهوة أو ممارسة رياضة معيّنة، حينها سيدرك أنّ الحياة كلّها ليست عملاً، بل إن هناك ما يستحق أن نخصِّص له بعض أوقاتنا، كما أن مهام العمل يمكن أن توزع بالتساوي مع بقية الزملاء، وأنّه ليس مجبراً على العمل أكثر منه وإذا كان لابدّ من العمل لساعات طويلة إذن فليركز في أعماله الخاصّة ويخرجها بصورة أكثر إتقاناً.

- الشخصيات الصعبة لرؤساء العمل:

عندما يتّسم زميلك بشخصية غريبة أو صعبة، فهذا أمر مقدور عليه، ولكن عندما يكون رئيسك بالعمل هو تلك الشخصية الصعبة، فالمشكلة هنا أكبر، فكيف يكون التعامل معه؟



في أي تعامل مع مديرك يجب أن تكون لديك خطة رقم (B)، بمعنى أنّه عندما تتقدّم بإقتراح أو فكرة خاصّة بالعمل، وأنت متوقع قبولها بنسبة 100٪ ستصدم كثيراً إذا رفضت، أمّا إذا كانت لديك خطة بديلة أو إقتراح ثان فستتلقى الرفض بنوع من الإطمئنان ورحابة الصدر، كما أنّ ذلك ينم عن شخصيتك الإبداعية، حيث تستطيع تقديم أكثر من حل.. ولا يجب أن تنظر إلى النقد أو الجزاءات التي توجه إليك بنوع من العاطفة، أو على أنّه موقف شخصي منّك، لأن ذلك يوجد نوعاً من الصراع الداخلي بين شخصك وشخصه، ينتهي لصالحه بحكم مكانته الوظيفية ما يفقدك ثقتك بذاتك، واعلم أن انتقاده دائماً يكون موجهاً إلى عملك لا إلى شخصك، فما يربطك به هو العمل، ومن المهم ألاّ تلجأ إلى الصراعات معه، بل يفضل أن تتخذ من نقده موضوعاً للنقاش والتفاهم فيما بينكما، ومن الضروري أيضاً أن تتعرّف على الطريقة التي يفضلها رئيسك لأداء الأعمال، فيحدث كثيراً أن تقوم بأداء العمل بطريقة معيّنة وأنت مقتنع بصحته، وبالفعل حسب القواعد والقوانين فعملك سليم ولا غبار عليه، ثمّ يأتي رئيسك بالعمل ويغيّر الطريقة تماماً ولكن النتيجة واحدة، هنا تغضب وتثور ثورتك، ولكن قبل أن يحدث ذلك قف وتمهل، واسأل نفسك: لماذا لم تتفهم طريقته في التعامل؟ ولكي تتجنّب النقد الذي يمكن توجيهه إليك لابدّ أن تقوم بعمل تقييم شامل لجميع أعمالك قبل أن يبدأ هو في تقييمها، ومن ثمّ حسن مستوى أدائك لعملك، وعندما تكون لديك شكوى أو إستفسار



معيّن لا تتخطى رئيسك بالعمل، بل يجب أن ترفع شكواك حسب السلم الوظيفي.

- هل أنت شخصية صعبة:

يجب أن تقف مع نفسك قليلاً وتحاول التعرُّف على خصالك التي لا يحبّها الآخرون، في محاولة منك لتعديل هذه الخصال، انظر بداخلك وابحث عن مكنون نفسك، حتى لا تنتقد الآخرين وأنت من البداية تحتاج للنقد.



***

رتب أهدافك

على المرء أن يفهم أن هناك واقعاً واحداً حقيقياً ذا طبيعة موضوعية وأخرى ذاتية وواقعاً آخر زائفاً يُكيَّف وفقاً للتوقعات الخيالية عند الفرد. ونحن، دون ريب، معتادون تماماً على العيش وفقاً للنسخة الفَردية للعالم، النسخة التي تولد من عمليتنا المتاهية، وخيالاتنا، أحلامنا الشخصية حتى أنه لا يمكن أن نشك بوجود واقع مادي غير شخصي وأكثر عمقاً يولد من التفاعل النشيط بين الإنسان والطبيعة. أما الواقع الزائف الذي نعتبره واقعاً حقيقياً فيولد ضمن حدود العقل، هذه الحدود التي سترافق الانخفاض الكبير لنمو وعينا، ذلك لأننا فعلاً غير كاملين.

وينبع مانواجهه في حياتنا من كرب، وألم، ومعاناة من حقيقة كوننا "أناساً مزيفين"، أي أننا أناس لا يمكن لوسيلة إدراكهم أن تفرق بين الخيال والواقع، أو الأحلام واليقظة، ولهذا فإننا كثيراً جداً ماننتهك قوانين الطبيعة أو نخالفها ونتعرض لقاء ذلك لعقاب مكافئ.

إن معظم الاهتمامات الملحة للجنس البشري لاتعتمد على عوامل خارجة عن سيطرته، لأنها، لو كانت كذلك، لاستتبعت مشكلات تشوش الملكات العليا للعقل وتؤثر تقريباً على كامل سكان العالم. وتنشأ هذه المشكلات من فقدان الوعي البشري الذي يمكن



تطويره بالجهد الشخصي. والافتقار إلى هذه القابلية الثمينة هو السبب في معظم الآلام والعيوب التي تبتلي العالم.

يرتكب الناس خطأً جسيماً في بحثهم عن النجاح وحصر نوعية الحياة بالتركيز، بشكل تام تقريباً، على العوامل المادية، وبصورة أساسية، على التمتع بدخل يتناسب مع التطلعات العادية، وهكذا ينتهكون التفاوت الطبيعي ويتجاهلون حرية الفرد في اختيار أهدافه الخاصة. وهناك، فيما يبدو، محاولة لزيادة دخل الناس ليس بقصد إنساني لإشباع حاجاتهم الأساسية، ولكن، بالدرجة الأولى، لتحويلهم إلى مستهلكين أفضل بهدف تمكين النظام الرأسمالي من تحقيق أقصى ربح.

لقد تعلمنا أن نرى فقط جزءاً صغيراً من الواقع، ومن هنا تنشأ الحاجة إلى التضامن والتفاهم بين الناس، لأن كل واحد يدافع عن جزء ضئيل جداً من الحقيقة التي كانت قد غُرِسَت في دماغه، مما يجعل من غير الممكن التعبير عن المستوى العالي للمشهد الذي يرافق امتلاك واقع أوسع وأكثر عمقاً. وهذا المستوى العالي للمشهد ضروري إذا أردنا أن يكون لدينا عالم موحد ينطوي على قيم عالية. إن الحرية الوحيدة الحقيقية هي أن يسمو الفرد بنفسه فوق برمجته العقلية، وأن يتفوق عليها لجعل المعلومات التي دخلت إلى عصبوناته تعبر إلى البوتقة المُمَيِّزَةِ للوعي الأعلى اليقظ، وبهذا يستطيع بصورة طبيعية أن "يختار وفقاً لما يمليه الضمير"، أي، بفضل الصفاء الذي ينبثق من محاكمته الداخلية العليا.



هذا هو الواجب الأخلاقي الأكثر أهمية للإنسان؛ إنها الوصفة الوحيدة الصحيحة للتطور الداخلي، والارتقاء الإنساني، والعدالة الاجتماعية الحقيقية. تعالوا نفتح أعيننا: هناك عدالة اجتماعية، وما علينا سوى أن نفهمها، أن نجعلها عملية. ويكمن هذا في فرصة النمو الروحي للفرد، الذي هو مصدر كل خير وقيمة. ولكن هذا لن ينجح في الممارسة، لأن هناك مؤامرة صمت لإخفاء هذا الاختيار أو التشكيك فيه لإبقاء الجنس البشري عبداً للجهل والخرافة. فقد تم غسل أدمغة الناس إلى المدى الذي يريدون معه أن يعيشوا في حدود الاستهلاكية واللذة، وهذا لا يترك لهم حيزاً لإدراك تناقضات حياتهم.

يقول ويل ديورانت: "قد يصل التركيز [الثروة] في المجتمعات المتقدمة إلى نقطة فيها تنافس القدرةُ العددية للكثرة الفقيرة قدرةَ الكفاؤة للأقلية الغنية؛ وعندئذ، يولّد اختلالُ التوازن وضعاً حرجاً، جرت مواجهته عبر التاريخ على نحو مختلف، بالقوانين التي تفرض توزيعاً جديداً للثروة أو بالثورات التي توزع الفقر".

هناك كثير من الناس يحاربون، بطريقة آلية تكرارية، التفاوت البشري عن طريق إعطاء هذا المفهوم معنى دونياً يقوم حصراً على مستوى الدخل الاقتصادي للناس، دون اعتباره نتيجة منطقية للجدارة الفردية أو عدمها، مغفلين حقيقة أن أي واحد يتمتع بعزيمة جادة في البلدان التي تتمتع باقتصاد مقبول يمكنه أن ينجح في الحصول على وضع اقتصادي يتيح له نوعية مرضية من الحياة. ولكن، لتحقيق هذه



الغاية، على المرء أن يكرس جهوده بإخلاص وفعالية، وينسى ما يملكه الآخرون من فائض، ويفكر فقط بما يمكن أن يحققه نفسه.

وهناك قطاعات أخرى تحاول فرض نموذج المجتمع المادي، مجتمع غني بالسلع المادية ولكنه خال من القيم الروحية العيا. تُنتَقَد عوارض الحياة اليومية بشكل مكشوف لأن الناس لا يدركون أن أي نمو روحي، الذي هو هدف حياتنا الدنيوية، يحتاج إلى ممارسة فردية في كفاح شاق متواصل أو مواجهات مع المشكلات الملازمة للكائن الحي. وعندما نحرم الناس من هذه الفرصة، فإنما نمنعهم من التطور وننتهي إلى إضعافهم إو إلغائهم، ونحولهم إلى حمل اجتماعي ساكن، وهذا، على وجه الدقة، ما يحدث في بعض الأمكنة في العالم. إن فرط الراحة، وزيادة حماية الدولة، والإشباع المعلوماتي المتحيز يمكن أن يعوقنا عقلياً بقدر ما يتعلق الأمر بمستوى يقظتنا وسمو وعينا.

إن أداة معرفتنا عاجزة ومشوشة وظيفياً، ولكن مامن أحد يهتم فعلاً بحقيقة أن الكائن الإنساني يمكن أن يطور نفسه، لأن الناس يفضلونه مستهلكاً مدجناً. ولهذا السبب، ابتُكِرَت خرافات عديدة وتم قبولها بصورة سلبية دون معارضة لمجرد كونها تتكرر باستمرار. فمن السهل إخفاء الأشياء الحقيقية جملة لأن أي شيء يتكرر كثيراً وباستمرار يتم تقبله دون مساءلة.

المساواة في الفرص موجودة فعلاً وتعتمد على التطور الداخلي لكل فرد، التطور الذي يؤدي إلى النمو من الداخل إلى الخارج. فالعملية الشاملة لأنسنة الناس تجعل القدرات الكامنة عند الفرد تظهر بفضل



رؤيته الصحيحة للواقع الداخلي والخارجي، الذي يعمل كأقوى وسيلة تعليمية وارتقائية. إن التطور الأساسي للإنسان مزيف ومشلول بسبب التحريف المتعدد والمتواصل للواقع، مما يجعله يعيش في عالم خرافي غير واقعي.

الناس، كالعصافير، يبنون عش "أناهم" حول مخاوفهم، ورغباتهم، وخيالاتهم، وعندما ينجزون مهمتهم، فإنهم يطمئنون فقط في راحة مسكنهم العقلي، ويدعى هذا العش بالشخصية ويتحكم بوجود الفرد إلى يوم مماته. وإنه لعمل مؤذ جداً القيام، بصورة منهجية، بحجب الواقع لمحاربة كرب الـ"أنا" أو تفاديه، واللجوء، لهذه الغاية، إلى آليات الدفاع النفسية المعروفة.

لا يسأل المرء أبداً حول ما إذا كان هناك شيء ما بالنسبة لنا خارج الشخصية، وما ذلك الشيء، وما التأثير الذي يمارسه عليه، وكيف يحققه. والحقيقة هي أنه يوجد فيما وراء الشخصية باب يؤدي إلى الكمال الروحي، وهو أساس السعادة الحقيقية، ولكن من يعبرون هذه العتبة قليلون جداً.

وأوافق على أن الفرصة نفسها للنمو "الروحي مهيأة للجميع، وأن هذا النوع من التقدم ينسجم مع ما يصبح فعلاً نمواً سوياً لدى الفرد، إذا استطاع هذا النمو أن يحول دون حجب الواقع وتكييفه. ولا ينبغي أن نفهم عبارة النمو الروحي على أنها عملية دينية أو تعبدية، بل هي، على الأصح، نمط من السلوك الذي ينتظره الخالق من الإنسان، إنه الارتقاء الحقيقي لوعيه الخالد.



إذا كُنا نريد حقاً أن نكون ناجحين في الحياة، فعلينا أن ندرك ونقبل أن الواجب الأوّل والأكثر أهمية للفرد هو تجاه نفسه، والذي يرتبط بتطوره الارتقائي، وهو أمر سماوي بوجوب أن يكون المرء مطيعاً إذا كان يتطلع إلى أن "يتصرف على نحو سليم" في الحياة وأن يواصل سيره في الطريق الصحيح.

ومن سوء الحظ أنه عندما نتحدّث عن الجنس البشري، فإنّنا نعني حتماً نوعاً تاه، وضل طريقه في لحظة ما، ويتجه أعضاؤه نحو رعاية اللذة الحسّية كهدف، ويحملون أنفسهم على الاقتناع بالغرور الذي هو نموذجي لمن يظنون، بسبب افتقارهم إلى نقد الذات، أنّهم أفضل بكثير مما هم عليه في الواقع.

ومازال جزء ضئيل جداً من الجنس البشري يحتفظ بشيء من الصفاء العقلي، بمعنى الرؤية المخلصة لواقع أكثر اتساعاً وعمقاً، إنّها أقلية يتجاهل الحشد أو يستهين، بصورة منهجية، بأهلية مَلَكاتها، وحقوقها، وآرائها، وأية محاولة للانضمام إلى هذه الكوكبة من العقول النيِّرَة يُعاقَب عليها باللوم الاجتماعي لمجرد محاولة انفصال المرء عن التجانس العام.

ولكن، يجب على المرء أن يدرك تماماً أنّه أياً كان رأي بعض الناس غير الواعين، فإنه لا توجد طريقة أُخرى لتقديم أيّ شيء مهم فعلاً للعالم عن غير طريق التطوّر السابق أي قبل أن يكمل المرء نفسه ككائن إنساني حقيقي أصيل، يتمتع بمحاكمة داخلية، وحكمة، وتسامح، ومعيار يناسب فرداً حقق إنجازه الأعلى.



عندما يتم القبول بهذه القناعة واتخاذ القرار المناسب، فإنه ما من أحد أو شيء يمكن أن يوقف عملية الارتقاء أو يمنع النتائج من الانتشار بين أعضاء الجنس البشري.

فن الحوار الإيجابي :

- لماذا الحوار الإيجابي:

الحوار هو سلاح الإيجابي للوصول إلى هدفه فمن الممكن أن يكون الفرد متشبعاً بالإيجابية ولكنه لا يعرف طريقه نحو إتمام هذه العملية، فالحلقة الأخيرة منها للوصول إلى النتيجة المرجوة هي الحوار خاصة إذا تباينت وجهات النظر في قضية أو أسلوب أو أولوية.

- ترجع أهمية الحوار إلى أنه:

❊ أحد مكونات الشخصية الإيجابية السوية.

❊ يحقق أكبر قدر ممكن من المكاسب في العملية الإيجابية.

- ولذا فإن الحوار الإيجابي يحتاج إلى:

❊ قدرة على التحبب والتودد للآخرين.

❊ مهارة في أساليب وكيفية التعرف على الآخرين والتعامل معهم.

❊ مهارة في حل المشكلات وعلاج العيوب المراد الوصول لحل لها.

❊ مهارة في مخاطبة العقول والقدرة على الإقناع.

- المطلوب من المحاور الإيجابي قبل أن يبدأ الحوار:

أولاً: مجموعة من الصفات والمهارات



1- صفات إيمانية مثل:

- التوجه إلى الله بالدعاء للتوفيق في الأمور.
- الصدق في الكلام.
- حسن وصدق النية.
- الاعتماد على الله عزّ وجلّ في الأمور.

2- مهارات حركية مثل:

- فهم طبيعة المحاور الذي يحاوره ومستوى فهمه للأمور.
- الوعي بطبيعة الزمان والمكان والبيئة المحيطة والمجتمع.
- تحديد الهدف بدقة من الحوار.
- مناقشة الأفكار السلبية له والرد عليها.
- الموازنة بين مكاسب وأضرار الحوار المتوقعة.

3- مهارات ثقافية مثل:

- معرفة كل شيء عن الأمر أو الحوار ومعرفة شيء عن كل شيء (ثقافة عامة).
- الإلمام الجيّد بموضوع الحوار.
- حسن تنسيق الأفكار والأسانيد والبراهين.
- عرض الأسانيد بالتدريج وإقرار المبدأ في نهاية الحوار.
- البدء في الحوار بالمسلمات ولا يبدأ بلفظ الخلاف.
- الصعود والنزول لمستوى المحاور.

4- مهارات خلقية مثل:



- بشاشة الوجه وحسن الاستماع، يقول الرسول: "اطلبوا الخير عند صُباح الوجوه".
- عدم اللجوء إلى الاستئثار بالحديث والاستعراض في الكلام.
- احترام الطرف الآخر مهما كان مستواه أو حالته أو سنه أو مستوى فهمه.
- الاعتراف بالخطأ، فكسب القلوب خير من كسب المواقف.
- عدم الغضب.

5- مهارات ذهنية مثل:
- حضور العقل وسرعة البديهة.
- سعة الأفق.
- التركيز الذهني في القضية وموضوع الحوار.
- الترتيب العقلي للأفكار وتسلسلها ودقة عرضها وفهمها.

6- مهارات بيئية مثل:
- توظيف البيئة في خدمة الحوار.
- الإلمام بواقع البيئة والمتغيرات المؤثرة فيها.
- مراعاة ظروف المكان والزمان وحالة الطرف الآخر (المحاور).

7- مهارات نفسية مثل:
- سعة الصدر وعدم الضيق والتبرم والضجر.
- الثبات وعدم الاهتزاز.



- التهيؤ النفسي للحوار.
- القدرة على حسن توظيف الجوارح وضبطها.

ثانياً: معرفة من يحاور فهل هو:

* هادئ الطباع عصبي يؤمن بوجهة نظر محددة
* منفعل متصيد للأخطاء جبان
* منشغل ثرثار طفل في تصرفاته
* حزين متعال متهور
* متعجل متصلب في رأيه عنيد
* حاد حساس مغرور
* لين مُحبط قلوق
* حزين مدعي بالشيء نرجسي
* سعيد مهول

- إياك و...... أثناء الحوار:

1- الخروج عن الموضوع:

سواء أكان ذلك من جانبك أو من جانب الطرف الآخر ويتم ذلك بالانسياق والسير وراء نقاط عارضة في الحديث والاستغراق فيها كأنها أصلية في الحوار أو الدخول في تفصيلات لا علاقة لها بالموضوع.

* وهذا يحدث لأنك بلا شك:

- لا تعرف الهدف الحقيقي من الحوار أو لم تستوعبه داخلك بعد.
- متأثر بخلفيات سابقة أو منشغل بقضايا وأمور فرعية.



- تنفعل في أمور غير أساسية في الحوار فتترك الأصل وتتمسك بالفرع.

* ولذا لابدّ لك من:

- وضع هدف الحوار أمام عينيك ومكتوباً إن أمكن ذلك.

- التوقف كل فترة ومراجعة الهدف وصحح الموقف إن خرج عن المرسوم له.

- الاتفاق مع الطرف الآخر على مراجعة الهدف كل فترة أو فقرة.

- سجل النقاط الفرعية والمستجدة واتفق مع الطرف الآخر على مناقشتها مرة أخرى حتى لا تخرجكم عن هدف الحوار الأساسي.

2- الغضب والانفعال:

وهو يجعلك تخرج عن هدف تحقيق جوهر الحوار ويجعلك غير مستعد للاستماع لحقائق الطرف الآخر ويبعدك عن التركيز اللازم في الحوار ويقيم حاجزاً نفسياً بينك وبين الطرف الآخر.

* وهذا يحدث لأنك:

- هذه هي طبيعة شخصيتك.

- في حالة نفسية مؤقتة سابقة للحوار أو أثناءه.

* ولذا لابدّ من:

- ضبط نفسك وأن تتوقف عن الحوار إذا انتابك شعور بالغضب والانفعال.

- تذكر عواقب الغضب.



- اعتذر للطرف الآخر عند غضبك أو انفعالك.

- لا تغضب، لا تغضب، لا تغضب ولك الجنة.

3- العناد والتكبّر:

* وتجده عندما:

- يرفض الفرد الأدلة والحجج.

- يسخر من محدثه أثناء الحوار.

- يُبدي عدم الاهتمام بما يُقال.

- يجلس بانتفاش أو بارتخاء يشير إلى الاستهانة.

- يلتقط النقاط الفرعية ويستطرد فيها ويستعرض في الكلام.

- يقاطع محدثه ولا يترك له فرصة كافية للحديث ويحاول أن يستأثر هو به.

- يؤول الحوارات بما يخفي الحقائق ويضيعها.

* وهذا يحدث لأن الفرد به:

- طباع غير سوية تحتاج إلى تربية إيمانية قلبية.

- تأثر من موقف ما.

- خلفيات غير جيّدة عن موضوع الحوار.

- تصور خاطئ بأن هذا الأسلوب يحقق هدفه.

* ولذا لابدّ من:

- إيجاد الأدلة الواضحة بدون لبس.

- الحسم في الأمور والمواقف وبصورة واضحة تعطي قوة الدليل والبعد عن الغطرسة.



4- بالإضافة إلى:

- سوء الاستماع.
- عدم الانتباه للحركات الجسدية للطرف الآخر.
- عدم التعبير عن المشاعر في الشكل والصوت.
- عدم توجيه الأسئلة للحصول على مزيد من المعلومات.
- التسرع في التقييم والتعليق.
- تكرار النصح والإرشاد.
- اللجوء إلى استدراج الشخص في الحديث.
- التركيز على الأخطاء.
- المجادلة.

* وأخيراً

إذا كنت تريد أن ينفض الناس عنك ويسخروا منك عندما تتحاور وتتكلّم معهم.

- لا تعط أحداً فرصة التحدث وتكلّم بدون انقطاع.
- إذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث لا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكياً مثلك فلماذا تضيع وقتك في الاستماع إلى حديثه السخيف.
- اعترض في منتصف كلامه.
- اتخذ أعداء لك بأن تقول لأي واحد: أنت غلطان.
- استخدم الإهانة فالجروح تلتئم والإهانة لا.

- قم بتعلية صوتك فإذا تعالت الأصوات انحط مستوى المناقشة.
- لا تقل آسف، فأصعب كلمتين على النفس هما: أنا غلطان.
- كن جباناً في إيجابيتك، فالشجاع يموت مرة واحدة والجبان يموت ألف مرة.
- استخدم كلمة "أنا" دائماً.
- الحماس بدون العلم فهو هوس.
- اللامبالاة.



***

الفشل ..بوابة النجاح

النجاح قريب منك، يحتاج الى خطوات وإرادة. إذا شعرت أن المسافات بعيدة، وبدأ اليأس يتسلل اليك، فكثف جهـودك، فهـذه أول بـوارق النجـاح. لاتـستمع الى حاسـديك وتجـاهلهـم، فهنـاك أنـاس يتخصصون فقط في محاربة النجاح لأنهم لا يفكرون في نجاحهم، بقـدر ما يهتمون بتحجيم وإفشال الآخرين.

لا تجعل حساباتك ماذا يقولون وكيف يفكـرون. إنـه تـضييع للوقت وهدر للجهود. إجعل خطواتك ما تعتقد أنـه يحقـق نجاحـك، ويتوافق مع مبادئك. الإرادة والمثابرة تفتحان بوابات النجاح، والـذين نجحوا في حياتهم وحققوا إنجـازات كبـيرة كـانوا أشخاصـا بـسيطين مثلنا، يحلمون ويسعون واسـتطاعوا أن يـصلوا بمراسـيهم إلى شـاطي النجاح، بعد مرورهم عـلى مـوانيء الفـشل، ومحطـات المـد والجـزر في الحياة.

ضع نصب عينيك المستقبل، واجعل سلاحك الثقـة بـالنفس، والإيمان الصادق. وأي تجربة فشل هي تعزيز لاحتمالات النجاح. الحلم حق مشروع لكل شخص، ولكنه وحده لايحقق النجاح، بل العمل على ترجمة الحلم الى واقع.

تمر علينا مراحل قد نفقد فيها الايقاع الطبيعـي و تبعـدنا عـن المسار الأساسي، قد تضيع أيـام، وربـما ترحـل سـنين. ولكـن المبـادرة



بالعودة الى المسار ووضع العربة في مكانها الصحيح، ومواصلة المشوار بغض النظر عن محطات التوقف ومنعطفات التراجع، يمهد الطريق لخطوات أكثر ثقة وأقرب الى النجاح. التراجعات جزء من ضريبة الحياة، وجمال المستقبل أنه يلتهم الماضي.

لاتربط نجاحك بالمقارنات، فالنجاح الحقيقي هو توازنك الذاتي، والقدرة على استغلال امكاناتك المتاحة لك. لاتخدعك الفلاشات، فهي مجرد أضواء خادعة. ركز على الأشياء الحقيقية، فهي التي تبقى. الحياة جميلة تمتع بها في لحظتها الآنية، وفي انتظار الأجمل في الغد.

نشّط ملكاتك الإبداعية:

فكّر في آخر مرة وقعت عيناك فيها على مجموعة من الأطفال يلعبون معاً. أنا متأكدة أنهم كانوا مستغرقين في ابتكار شيء ما. هل تذكر مدى المتعة والسعادة التي طغت عليهم من جراء ابتكارهم هذا؟ لن يحتاج أي شخص أن يطلب من الأطفال أن يتخيلوا ويبتكروا، فهم يفعلون ذلك بالسليقة. لن تحتاج إلى أن تبين لهم كيف يبنون قلاعاً حصينة من علب الفاصوليا. إنهم يبتكرون لأنهم يريدون أن يبتكروا.

علاوة على ذلك، فهؤلاء الأطفال لا يعبئون مطلقاً بما يفعل غيرهم في الوقت الذي ينغمسون فيه في عملهم الإبداعي، ولا يهتمون لو أن غيرهم يبني قلعة من الرمال أكبر وأفضل أو يرسم لوحة أكثر تأثيراً على الحائط.



ولكن سرعان ما سيفقد معظم هؤلاء الأطفال اتصالهم بهذه الرغبة الملحة الطبيعية الممتعة في الإبداع!

لقد أدركت أن إعادة اكتشاف المتعة الكامنة في الإبداع تبدو واحدة من المفاتيح المهمة التي تضفي على الحياة مغزى أفضل.

ولكنني لا أقصد هذا النوع من الإبداع الذي يرتبط بالأنشطة الفنية. فمن الممكن أن يبدع المرء في أي مجال آخر. وأية مهمة تمنحنا فرصة استغلال قدرتنا الابتكارية الطبيعية وبراعتنا لابتكار شيء جديد (سواء كان فكرة أو منتجاً مادياً) لها من المقومات ما يؤهلها لتكون إبداعية.

إن هذه الحقيقة يسهل نسيانها. فالمتعارف عليه أن معظم أعمال الناس اليومية تكون كما لو كانت لا علاقة لها بالناتج النهائي الذي يحاولون الوصول إليه. وفي المنزل كذلك قد نشعر بالعزلة عن الأشياء التي نستخدمها والملابس التي نرتديها والأطعمة التي نتناولها. لقد أحببت منذ سنين عديدة أن أمضي عطلة نهاية الأسبوع في تجهيز الطعام وصناعة ملابسي وملابس أطفالي، أو صناعة الستائر أو الوسادات لتزين بيتنا. أما الآن فالعديد من عطلات نهاية الأسبوع تمضي بسرعة البرق في الانتقال بين المحال التجارية الكبيرة والمراكز التجارية الضخمة لشراء أشياء من صناعة الآلات. وفي طريق عودتي للمنزل، قد أضطر لإقناع نفسي أنني أستطيع توفير عشر دقائق لعمل طبق مطبوخ على الطريقة الصينية بدلاً من أن أضع أكلة سريعة في فرن الميكروويف.



هل حياتك ممتلئة بالأشياء الجاهزة؟ هل تحب أن يكون لـديك الفرصة للإبداع أكثر؟ إليك بعض الاقتراحات والتمارين التي تساعدك على تحقيق هذه الرغبة.

"استمتع بالسعادة والإشباع الناجمين عـن ابتكـار شيء جديـد وفريد".

- إذا استمررت في فعل ما كنت تفعله دائماً، فستحصل على ما كنت تحصل عليه دائماً

* وقت العمل!

كرس بعض الوقت للتفكير في نوع الإبداع الذي يتـأتى إليـك بصورة طبيعة للغاية. إن التفكـير في مرحلـة الطفولـة (أو أقـرب فـترة تسعفك بها ذاكرتك!) من شأنه أن يساعدك. ما الابتكارات التي كنـت تستمتع بصنعها؟ هل كنت – على سبيل المثال – تحب بنـاء أو رسـم أو صناعة الألعاب أو إنشاء نماذج لأشياء واقعيـة؟ إذا لم تـستطع التـذكر، فسل من يستطيع. قد يكون لديك بعـض صـور مـن مرحلـة الطفولـة تساعد على تنشيط ذاكرتك.

وبعـدها سـل نفـسك مـا إذا كنـت تـستطيع أن تجـد سـبيلاً لاستغلال هذا الجانب الفطري من تكوينها الشخصي بصورة أفضل في حياتك الحالية.

* اعتمد على المبـدعين كمـصدر للإلهـام. دَوِّن أمثلـة لأنـواع الأنشطة الإبداعية التي ينشغل بها المحيطون بك وحدد تلك التي تروق لك من بينها. هل الفن المعاصر، أو أغان شـعبية جديـدة، أم حجـرات



مطعمة بديكورات أصلية، أم أساليب مبتكرة لحفظ معداتهم، أم أن لها صلة أكثر بأداء البشر مثل الاستراتيجيات الجديدة للفوز في المباريات أو للعزف ببراعة على الجيتار؟

* بمجرد أن تكرس الوقت اللازم لتدبر هذه الفكرة، اتصل ببعض هؤلاء واستفسر منهم. سلهم كيف يشرعون في مهامهم، ومتى بدأ اهتمامهم بها واشتراكهم فيها، وكيف يشعرون وهم بصددها. وحتى لو لم تكن لديك أدنى فكرة أين تبدأ، فمجرد الحديث معهم يعد مصدراً للإلهام.

* ابحث عن تسلية جديدة أو دورة دراسية جديدة. استعن بالمكتبة أو الإنترنت للعثور على النوادي، والجمعيات والدورات الدراسية. اتصل بالخبراء (والمنظمات التي يعملون بها) المعنيين بالأنشطة الإبداعية لاستشارتهم. (عادة ما أسدي النصح لهؤلاء الذين يودون أن يصبحوا استشاريين هواة، ولذلك فأنا أعلم أن مثل هذا الأسلوب يؤتي ثماره!). قد تحتاج إلى تجربة مجموعة مختلفة من الأنشطة الإبداعية حتى تعثر على بغيتك التي لا تستطيع مقاومتها.

* اسرد بعض الوسائل البسيطة التي تستطيع من خلالها استغلال قدرتك الإبداعية بصورة أكثر في حياتك اليومية. فكر في بعض الأنشطة التي تستطيع القيام بها بصفة منتظمة دون أن تكلفك الكثير من المال أو الوقت أو تضطرك للسفر أو إهداء طاقتك من أجلها. على سبيل المثال، جرب أن تغير من تنسيق الزهور كل أسبوعين (إذا لم يكن هناك محل زهور قريب منك، فاتصل بأحد المحلات التي



تقدم خدمة التوصيل المنزلي بحيث تصلك الزهور بصفة دورية)، ابتكر وصفة للطعام أسبوعياً، أضف لقائمة مشترياتك قطعة مطرزة يدوياً، أعد ترتيب الأثاث في كل غرفة شهرياً، صمم شاشة توقف للكمبيوتر وغيرها بين الحين والآخر، استخدم القصص لتوضيح الغاية التي تود إيصالها في تقاريرك أو رسائلك الإلكترونية أو عروضك التقديمية، أعد تصميم سياج الحديقة.

* تأكد ما إذا كانت إحدى الهوايات الإبداعية المزعومة التي تقوم بها (مثل الرسم أو كتابة الأعمال الدرامية أو عزف الموسيقى) مازالت تضفي عليك شعوراً بالمتعة.

ولعل مثل هذه الهوايات أو المهام قد أصبحت عادية لدرجة أنها لم تعد تمثل لك أية مغامرة غامضة، أو لعلك تبذل مجهوداً خارقاً عند القيام بها بهدف الإجادة بينما يتعين عليك أن تتأنى في ممارستها. وقد تكون، من ناحية أخرى، قد تغيرت بذاتك بحيث صارت شخصيتك الجديدة تشتاق لتحدٍ إبداعي جديد. (لو أن أحداً أخبرني وأنا في الخامسة والعشرين من عمري أني سأقوم بكتابة رواية يوماً ما لسخرت منه!).



كيف تغتنم فرصتك في الحياة؟

يُقال إن الفرصة الجيّدة لا تتوافر إلّا لمن يعرف كيفية اقتناصها. ويُقال أيضاً إن استغلال الفرص هو أفضل قاعدة يعتمدها الإنسان لينجح في حياته. وأنت، هل تعرف كيف تغتنم فرصتك في هذه الحياة، أم أنك من فئة الأشخاص الذين يضيعونها دوماً عن غير إرادة؟ لمعرفة الجواب، أجب عن أسئلة الاختبار التالي:

1- إذا حلمت بأنك عثرت على رزمة من المال في الشارع، فأي نهاية تختار لحلمك؟

أ. تأخذ المال إلى الشرطة.

ب. يسرق منك المال بعد تعرضك لهجوم من قِبل إحدى العصابات.

ت. تسافر إلى إحدى الجزر الاستوائية للاستجمام.

ث. تنفق المال في ألعاب الميسر.

2- إذا كنتِ فناناً شهيراً، من يسعى إلى الإساءة إليك؟

أ. فنانون آخرون يغارون من نجاحك.

ب. المنتجون والمخرجون.

ت. لا أحد.

ث. القدر.



3- أي صفة تحتل المرتبة الأولى في لائحة الخطايا الكبرى؟

أ. البخل.

ب. التبعية والمحسوبية.

ت. القسوة والفظاظة.

ث. التحيّز.

4- تستمتع بالربح أكثر إذا فزت في:

أ. مسابقة تلفزيونية.

ب. لعبة الحظ.

ت. الشطرنج.

ث. مسابقة للمحترفين.

5- من تخشى مواجهة أكثر:

أ. موظف البنك عندما يكون حسابك المالي فارغاً.

ب. مديرك بعد ارتكابك خطأ فادحاً.

ت. زوجك أو زوجتك عندما يكتشف أو تكتشف خيانتك.

ث. شخصاً مشبوهاً تلقاه في أحد الأزقة ليلاً.

6- شعارك المفضّل:

أ. لا أحد يستطيع الإفلات من قدره.

ب. القوانين وجدت لتنتهك.

ت. عندما تسوء الأحوال يجب انتظار أيّام أفضل.

ث. الخمول هو أساس كل العيوب.

7- مصاعب الحياة بالنسبة إليك:



أ. مزعجة.

ب. محفزة.

ت. متكررة.

ث. زائلة.

8- ما الذي يجلب الحظ السيئ؟

أ. العين الحسود.

ب. الإنسان ذاته.

ت. المحيط.

ث. الحماقة.

9- من يضيع فرصة مرة:

أ. يفوتها مرة ثانية.

ب. يتعلم ألا يضيعها.

ت. يفعل كل شيء ليعيد اغتنامها.

ث. يقول: "وا أسفاه".

10- مَن في رأيك يرمز إلى النجاح؟

أ. بيل غيتس.

ب. شاكيرا.

ت. أوبرا وينفري.

ث. آنا كورنيكوفا.

11- مَن يستقطب اهتمام الحضور في الحفلات؟

أ. الأجمل.



ب. الأكثر بشاشة.

ت. الأكثر أناقة.

ث. الأكثر غموضاً.

12- الحظ يبتسم:

أ. للأكثر جسارة.

ب. للمختارين من عند الله.

ت. لبعض الناس.

ث. للجميع.

* النتائج

* إذا جمعت ما بين 12 و19 نقطة:

متشائم إلى أقصى حد ولا تؤمن بالحظ السعيد: أنت لا تثق بذاتك ولا بالحياة التي تعيشها. تؤمن بأن الأشياء الجيدة والأحداث السعيدة تحصل فقط للآخرين. ثمة صوت داخلي يهمس لك باستمرار: "أنت لا تستحق الفرص الجيدة". لديك ميل إلى نبذ الفرح ويتملكك خوف من الوفرة والغنى والرخاء.

- نصيحتنا لك: قم بالأعمال المناسبة التي تتيح لك تحقيق رغبتك التي تحاول دفنها وخنقها في أعماقك. لا تتردد، مثلاً، في شراء قميص أعجبك، أو القيام بالرحلة التي تحلم بها.

* إذا جمعت من 20 إلى 29 نقطة:

تكتفي بما لديك وتقنع بالقليل: أنت من النوع الذي لا يحب بذل مجهود أو القيام بأعمال كثيرة، لكنك في المقابل، تعترف بالحكمة



التي تقول: "من لا يخاطر بشيء، لا يملك شيئاً". في الإجمال، أنت إنسان مؤمن بقدرك وراضٍ عنه، تخشى التغيير لاسيما إذا كان جذرياً، وغير متوقع. مشكلتك أنك لا تستمتع باللحظات السعيدة التي تعيشها. صحيح أنك ستفرح في حال ربحت جائزة مالية أو نلت وظيفة جيدة، لكن سرعان ما يسيطر عليك شعور بالخوف من هذا الحظ السعيد، وستجتاحك الهموم، فتتساءل كيف لك أن تنعم بكل هذا الرخاء؟

- نصيحتنا لك: اضطلع بمسؤولياتك لتصنع نجاحك وتنال فرصتك، واترك الآخرين ليخططوا للمشروعات التي تعتقد أنها من دون فائدة.

* إذا جمعت من 30 إلى 38 نقطة:

تؤمن بأن الإنسان هو صانع النجاح: أنت إنسان تفتخر بالإنجازات والمآثر التي تحققها. تميل إلى تحقيق أهدافك من خلال العمل وبذل المجهود أكثر من اغتنام الفرص. أنت إنسان مثالي، لهذا ترفض اقتناص الفرصة التي تلوح أمامك، لمجرد أن ما ستحققه من خلالها سيكون سهلاً ولن يستحق الانضمام إلى لائحة مآثرك في هذه الحياة. تفضل الأعمال التي تنطوي على صعوبات وما تولده من تحديات بالنسبة إليك.

- نصيحتنا لك: اعلم أن اغتنام الفرصة التي تتوافر لا يعني بالضرورة الانتقاص من قدراتك ومهاراتك، وهي لا تضعك في موقع



الضعيف الذي يستعطي أي مساعدة. إذا لاحت لك فرصة عليك اغتنامها فهي هبة من الله.

* إذا جمعت من 39 إلى 48 نقطة:

أنت محظوظ وتؤمن بحظك السعيد: تستمد سعادتك من ذاتك ومن قناعتك الداخلية. تفرح بكل شيء يحيط بك. تعرف كيف تكافح من أجل تحقيق رغباتك. لكنك في الوقت ذاته لا تشعر بأي ذنب إذا لعب الحظ دوراً في تحقيق نجاحك. أنت تؤمن بالحظ السعيد، لا بل إنك تعيش حياتك وفق هذه القناعة. تفكيرك الإيجابي يساعدك على محو الأخطاء وإزالة مشكلات الماضي، وتفادي المشاحنات مع الآخرين. شعارك في هذه الحياة: "لا يحيا الإنسان سوى مرة واحدة، فلنستغل الأمر".

نصيحتنا لك: لا تكتف بالنجاحات التي أحرزتها، فالثقة المفرطة في الحظ يمكن أن تنقلب عليك تعلم كيفية التوقف عن الإيمان بالحظ السعيد، أو الاتكال عليه، لاسيما بعد أن تكون قد اغتنمت فرصتك.

برمج يومك بالأحاسيس الإيجابية:

1- استيقظ صباحا وأنت سعيد:

يطلع النهار على البعض فيقول "صباح الخير يا دنيا" بينما يقول البعض الآخر "ما هذا... لماذا حل علينا النهار مرة أخرى بهذه السرعة"!! احذر من الأفكار السلبية التي يمكن أن تخطر على بالك



صباحا حيث أنها من الممكن أن تبرمج يومك كله بالأحاسيس السلبية، وركز انتباهك على الأشياء الإيجابية، وابدأ يومك بنظرة سليمة تجاه الأشياء.

2- احتفظ بابتسامة جذابة على وجهك:

حتى إذا لم تكن شعر أنك تريد أن تبتسم فتظاهر بالابتسامة حيث إن العقل الباطن لا يستطيع أن يفرق بين الشيء الحقيقي والشيء غير الحقيقي، وعلى ذلك فمن الأفضل أن تقرر أن تبتسم باستمرار.

3- كن البادئ بالتحية والسلام:

هناك حديث شريف يقول "وخيرهما الذي يبدأ بالسلام"... فلا تنتظر الغير وابدأ أنت.

4- كن منصتا جيدا:

اعلم أن هذا ليس بالأمر السهل دائما، وربما يحتاج لبعض الوقت حتى تتعود على ذلك، فابدأ من الآن... لا تقاطع أحدا أثناء حديثه... وعليك بإظهار الاهتمام.... وكن منصتا جيدا...

5- خاطب الناس بأسمائهم:

أعتقد أن أسماءنا هي أجمل شيء تسمعه آذاننا فخاطب الناس بأسمائهم.

6- تعامل مع كل إنسان على أنه أهم شخص في الوجود:

ليس فقط إنك ستشعر بالسعادة نتيجة لذلك، ولكن سيكون لديك عدد أكبر من الأصدقاء يبادلونك نفس الشعور.

7- ابدأ بالمجاملة:



قم كل يوم بمجاملة ثلاثة أشخاص على الأقل.

8- دون تواريخ ميلاد المحيطين بك:

بتدونيك لتواريخ ميلاد المحيطين بك يمكنك عمل مفاجأة تدخل السرور على قلوبهم بأن تتصل بهم أو أن تبعث لهم ببطاقات التهنئة وتتمنى لهم الصحة والسعادة.

9- قم بإعداد المفاجأة لشريك حياتك:

يمكنك تقديم هدية بسيطة أو بعض من الزهور من وقت الآخر، وربما يمكنك أن تقوم بعمل شيء بعينه مما يحوز إعجاب الطرف الآخر، وستجد أن هناك فرقا كبيرا في العلاقة الإيجابية بينكما.

10- ضم من تحبه إلى صدرك:

قالت فيرجينا ساتير الاختصاصية العالمية في حل مشاكل الأسرة "نحن نحتاج إلى 4 ضمات مملوءة بالحب للبقاء، 8 لصيانة كيان الأسرة، و12 ضمة للنمو"... فابدأ من اليوم باتباع ذلك يوميا وستندهش من قوة تأثير النتائج.

11- كن السبب في أن يبتسم أحد كل يوم:

ابعث رسالة شكر لطبيبك أو طبيب أسنانك أو حتى المختصص بإصلاح سيارتك.

12- كن دائم العطاء:

وقد حدث أن أحد سائقي أتوبيسات الركاب في دينفر بأمريكا نظر في وجوه الركاب، ثم أوقف الأتوبيس ونزل منه، ثم عاد بعد عدة دقائق ومعه علبة من الحلوى وأعطى كل راكب قطعة منها. ولما أجرت



معه إحدى الجرائد مقابلة صحفية بخصوص هذا النوع من الكرم والذي كان يبدو غير عادي، قال" أنا لم أقم بعمل شيء كي أجذب انتباه الصحف، ولكني رأيت الكآبة على وجوه الركاب في ذلك اليوم، فقررت أن أقوم بعمل شيء يسعدهم ، فأنا أشعر بالسعادة عند العطاء، وما قمت به ليس إلا شيئا بسيطا في هذا الجانب". فكن دائم العطاء.

13- سامح نفسك وسامح الآخرين:

إن الذات السلبية في الإنسان هي التي تغضب وتأخذ بالثأر وتعاقب بينما الطبيعة الحقيقية للإنسان هي النقاء وسماحة النفس والصفاء والتسامح مع الآخرين.

14- استعمل دائما كلمة "من فضلك". وكلمة "شكرا":

هذه الكلمات البسيطة تؤدي إلى تنائج مدهشة... فقم باتباع ذلك وسترى بنفسك ولابد أن تعرف أن نظرتك تجاه الأشياء هي من اختيارك أنت فقم بهذا الاختيار حتى تكون عندك نظرة سليمة وصحيحة تجاه كل شيء.

من اليوم قم بمعاملة الآخرين بالطريقة التي تحب أن يعملوك بها.

من اليوم ابتسم للآخرين كما تحب أن يبتسموا لك.

من اليوم امدح الآخرين كما تحب أن يقوموا هم بمدحك.

من اليوم أنصت للأخرين كما تحب أن ينصتوا إليك.

من اليوم ساعد الآخرين كما تحب أن يساعدوك.



بهذه الطريقة ستصل لأعلى مستوى من النجاح، وستكون في طريقك للسعادة بلا حدود.

وتذكر دائما:

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،

عش بالإيمان، عش بالأمل،

عش بالحب، عش بالكفاح، وقدر قيمة الحياة.

إشحن دماغك بتجارب ناجحة:

يقول الباحثون :"إن دماغنا لايميز بين تجربة حقيقية حدثت في الواقع،وبين تجربة تخيلناها بكثرة وبكل تفاصيلها".بمعنى آخر: إذا كنت لاتفكر طول الوقت إلا في الفشل،إذا كنت تتخيله باستمرار وبكل جزيئاته كأنه واقع،فإنك بهذا تغذي ذاكرتك بتجارب فاشلة،وبالرغم من كونها خيالية،فإنها يمكن أن تؤثر سلبياً على تصرفاتك في المستقبل.

بينما،ولحسن الحظ،إذا تمكنت من استرجاع ذكريات تجاربك الناجحة في الماضي،صغيرة كانت أم كبيرة،إذا تخيلت باستمرار وبدقة ماتريد تحقيقه،فإنك بهذا تشحن ذاكرتك بمشاعر انتصار ونجاح من شأنها أن تؤثر إيجابياً على حياتك.

كيف تحيي نجاحك السابق؟

كل الناس حققوا النجاح يوماً ما،حتى لو لم يكن نجاحا باهراً (نجاح في الدراسة أو في إلقاء محاضرة نالت إعجاب الجميع أو في



مشروع مربح).المهم أنهم شعروا وقتئذ بالفرح والرضا لتحقيق هدف معين.أنت أيضاً حققت النجاح في عدة مناسبات بدون شك.

اجلس غداً في مكان مريح،وابحث في ذاكرتك عن تجربة ناجحة.عندما تتذكر واحدة.حاول أن تعيد تركيب المشهد بكل تفاصيله :المناسبة،المكان،الطقس،الألوان،الأصوات،تسلسل الأحداث...الخ.

لاتنس أيضا أن تعيش من جديد مشاعر الفرحة والرضا،لأنها هي التي ستشحن ذاكرتك بطاقة بناءة تؤثر بدورها إيجابياً على جهازك الداخلي.

هذا النوع من التمارين عندما يمارس بكثرة،يمكنك من التغلب على تخيلاتك الهدامة،فتصبح لاتتخيل سوى النجاح.

استعن بالارتكاسات الشرطية

استعمل مثلاً تنفسك كشرط،وفي كل مرة تستعد فيها لإلقاء كلمة أمام مجموعة من الناس،ردد في ذهنك :"عندما ابدأ في الكلام أمام الحاضرين،سأكون واثقاً من نفسي ولن أستسلم لتأثير الرهبة.وحتى إذا تملكني الشعور بها،فإن هذا الشعور سيزول حتماً عندما أقوم بتنفس عميق".

هذه الطريقة من شأنها أن تنمي فيك ارتكاسا شرطياً إيجابياً،بحيث يصبح زوال الشعور بالرهبة متعلقاً بتنفس عميق.

كيف تتعامل مع تجاربك الفاشلة؟



لنأخذ المثال التالي :في إحدى المجالس العائلية،يطلب منك أحد أقربائك إبداء رأيك بخصوص موضوع ما.كل الحاضرين يصمتون ردك.وإذا بك تفاجأ بهذا السؤال،فترتبك وتتلعثم ولاتدري ماذا تقول.

ربما تعلق على هذا الحدث كما يلي :"إنني حقاً إنسان تافه،أقل شيء يفقدانني صوابي".لكن الأفضل طبعا أن تنظر لهذه التجربة من زاوية بناءة،فتقول مثلاً :"هذا درس مفيد لي،فقد كان يكفي أن أتعلم الارتجال لأحافظ على هدوئي وأحسن التصرف في مثل هذه المواقف الحرجة".

بمعنى أعم،في كل مرة تشعر فيهل بقلق وغم بسبب حادثة سابقة تعود لذاكرتك،بدلاً من أن تستلم لمشاعر اللوم والعتاب،حاول يالعكس أن تستفيد من الأخطاء التي صدرت عنك خلال تلك الحادثة.أعد إذاً تركيب المشهد من جديد كما كنت تود أن يحدث،وأبدل الصورالسلبية بأخرى إيجابية.باستعمال هذه الطريقة مع كل فشل سابقويصبح بإمكانك أن تمحي ذاك الفشل من ذاكرتك ليحل محله نجاح جديد.

يقول أحد الباحثين :"يجب على كل شاب يرغب أن يصبح عالماً،أن يكون مستعداً للإخفاق تسعا وتسعين مرة قبل أن ينجح مرة واحدة،ولا يشعر بأية إهانة شخصية بسبب هذا الشيء".

ماذا يمكن أن نستخلص؟



نعرف الآن أنه باستطاعتنا أن نتخلص من عيوبنا المتجذرة في أعماقنا،حتى ولو لم نكن مسؤولين عن الإصابة بها.بمعنى آخر :نحن لسنا سجناء ماضينا.

لا،فهل العوامل الخارجية يمكننا استعمالها فقط لفهم الأسباب التي أوصلتنا لهذه الحالة.أما التستر وراءها طول الوقت.فلا يحل المشكل أبداً ولا حتى يحسن حالتنا الحاضرة أو المستقبلية.والآن وقد فهمنا هذه الأسباب،فعلينا نحن أن نبني مستقبلنا بكل مسؤولية.

تحكم في غضبك.. كيف؟

تجري السفينة بهدوء على صفحات الماء الأزرق، وكل من فيها يشعر بالسلام والراحة، وفجأة تثور رياح قوية تولّد أمواجاً أكثر قوة تتلاعب بالسفينة الضعيفة؛ فيهرع القبطان لينقذها، فإذا انشغل بها ومن في داخلها أكمل الموج لعبه بها وقذفها على أقرب حافة صخرية، أما إذا خرج إلى أعلى نقطة وبحث عن أقرب منارة وأمسك بقوة بدفة السفينة ووجهها إليها؛ كانت هناك فرصة للنجاة.

حياتنا كتلك السفينة تنتابها أحياناً نوبات من الغضب أو الحزن أو الخوف، وكلها مشاعر إنسانية بداخلنا لا نستطيع أن نلغيها مهما حاولنا، ولكننا نستطيع أن نتعامل معها بحكمة، ونؤهل النفس للتعامل



معها أيضاً، والذي يفشل في التحكم بتلك المشاعر سيجد نفسه على تلك الحافة الصخرية، وقد فقد سفينته وأصبحت نفسه مهددة أيضاً.

عن أبي هريرة أن رجلاً قال للنبي(ص): أوصني فقال: "لا تغضب"، فردد مراراً فقال: "لا تغضب". قال ابن حيان: أراد: لا تعمل عند الغضب شيئاً مما نهيت عنه. ويجمل الإمام الغزالي رأيه في الغضب: "فأقلّ الناس غضباً أعقلهم، فإن كان للدنيا كان دهاء ومكراً، وإن كان للآخرة كان حلماً وعلماً". وقد قيل لعبدالله ابن المبارك: أجمِل لنا حسن الخلق. فقال: "ترك الغضب".

- ما الغضب؟

الغضب عاطفة إنسانية طبيعية وصحية أحياناً، ولكن عندما نفشل في التحكم بها تتحول إلى أداة تدمير تسبب لنا الكثير من المشكلات، سواء في العمل أو الحياة الشخصية أو الاجتماعية أو الأسرية.

يتدرج الغضب من كونه مجرد توتر بسيط إلى كونه غيظاً وحنقاً وانتقاماً، ويصاحب الغضب بعض التغيرات النفسية والجسدية، فعندما نغضب يزيد معدل ضربات القلب ويزيد ضغط الدم، وكذلك يزيد معدل إفراز هرمون "الأدرينالين" و"النور أدرينالين" من قبل الغدة الكظرية.

ومسببات الغضب قد تكون عوامل داخلية أو خارجية، فقد نغضب من شخص معين أو حادثة معينة، أو قد ينتج الغضب من



داخلنا كنوع من القلق على مشكلاتنا الخاصة، أو نتيجة ذكرى لحادثة مؤلمة مرت بنا.

- التعبير عن الغضب:

الطريقة الغريزية والطبيعية للتصدي للغضب هي الرد بطريقة عدوانية، وهي الطريقة التي تتكيف بها الكثير من الكائنات الحية مع أي تهديد لحياتها، فالغضب يولد القوة والعدوانية والمشاعر والتصرفات التي تمكن الكائن من الدفاع عن نفسه عندما يُهاجَم، ولهذا كانت هناك نوعية من الغضب محمودة، تلك التي تمكّن الإنسان من العيش بحرية.

الفرق بيننا وباقي الكائنات الحية، أننا نملك زمام أمورنا، ولهذا لن نصرخ في وجه كل من يغضبنا أو نقاتله كلما شعرنا بالغضب، فهناك شريعة وقانون وأخلاقيات اجتماعية وضوابط نفسية تجعل غضبنا يسير في قنوات خاصة.

مستويات الغضب تختلف من شخص لآخر، فهناك من ندعوهم بالعامية "ذوي الدماء الحارة"، وهم من يسهل إثارتهم ويثورون بسرعة بمعدل أكبر من الشخص الطبيعي، وهؤلاء الأشخاص قد لا يعبرون عن غضبهم بطريقة عدوانية، بل قد تكون ردود أفعالهم عبارة عن انسحاب من المجتمع أو إصابتهم بالمرض، وهم دائماً يشعرون أنه كان يجب ألا يتعرضوا لهذا النوع من المضايقة حتى ولو كان بسيطاً، مثل أن يقوم أحد بتصحيح بعض تصرفاتهم، فهم لا يأخذون التصرفات بمحمل جيد، والسبب يرجعه المختصون لعامل جيني أو نفسي، فالكثير من الأطفال يكونون سريعي الغضب منذ



شهورهم الأولى، وهناك أسباب بيئية، فالأشخاص سريعو الغضب كثيراً ما ينحدرون من أُسر لديها مشكلة في طريقة التفاهم وتعيش حياة فوضوية.

- للتعبير عن الغضب ثلاثة أشكال:

1- التعبير: عبّر عن غضبك بطريقة حازمة وليست عدوانية، وحتى تفعل ذلك، عليك أن تتعلم ماذا تريد وكيف تحصل عليه دون أن تسبب الألم للآخرين، فالحزم لا يعني أن تكون فظاً، ولكن أن تحترم ذاتك والآخرين.

2- كظم الغيظ: فالغضب يمكن كظمه أو إخفاؤه ومن ثم تحويله أو توجيهه إلى مشاعر إيجابية أخرى، وهذا يحدث عندما لا نفكر في غضبنا ونركز على جانب مشرق آخر في حياتنا، وهنا يجب أن نتأكد من أننا قمنا بتحويل تلك المشاعر السلبية إلى أخرى إيجابية، وبأننا فعلاً قد عفونا وسامحنا من سبّب لنا مثل تلك المشاعر؛ لأن هناك من الناس ممن يكتم غيظه بطريقة خاطئة فلا يسامح حقاً، ويعبر عن هذا الغضب المكبوت بطريقة عدوانية، فيوجه الكلام الجارح لمن حوله والنقد المستمر، ويهاجم دائماً من يختلف معه في الرأي؛ فيخسر من علاقاته الاجتماعية الكثير، ولهذا كان كظم الغيظ والعفو الحقيقي من الإحسان، قال تعالى: (الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ) (آل عمران/ 134).

3- التهدئة: والتهدئة لا تعني التحكم في تصرفاتنا الخارجية فقط، ولكن أيضاً في ردود أفعالنا الداخلية، وهذه التهدئة لها وسائل



مختلفة وتمارين من الممكن ممارستها مـن أجـل تقليـل ضربـات القلـب وبث الهدوء في النفس، ومن ثم تخمد نار الغضب.

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

منظار الإيجابية

يعتقد بعض العلماء أن السعادة هي حالة عقلية يمكن اكتسابها من خلال التدريب ونقلها إلى الآخرين. لكنها في الوقت ذاته، تحتاج إلى الكثير من الصبر وبذل الجهود، وإلى إرادة صلبة لا تعرف معنى الاستسلام أمام الصعوبات والأخطاء التي ترتكب على درب الحياة. الوصول إلى السعادة يحتم تغيير طريقة تفكير الإنسان ونظرته إلى الحياة. هل أنت مستعد للتسلح بالتفاؤل عملاً بالمثل القائل: "تفاءلوا بالخير تجدوه"؟

يختلف مفهوم السعادة من شخص إلى آخر، بشكل لا يلتقي فيه اثنان حول مصدر واحد لها. فالبعض يعتبر العثور على السعادة مسألة سهلة لا تتطلب بذل الكثير من الجهود، لأنها تنبع من إيمان الشخص بها، أي من ذاته ومن قناعته بما رسم له. في المقابل، هناك من بحث عنها ورحل عن هذه الدنيا من دون أن يفلح في الوصول إليها، وثمة من لايزال يفتش عنها وسط آلاف الكتب والروايات وبين الأشخاص والأشياء المحيطة به، وفي كل مرة يعتقد أنه وجدها، تتبدد صورتها من أمامه كالسراب الذي يخدع عابر الصحراء. لكن، هذا السراب، وإن كان مخيباً للأمل، فإنه يصبح عند البعض بمثابة محفز للمضي قدماً في مسيرته وعبور الصحراء، أو يتحول إلى ضربة قاضية



تصيب الفرد بالإحباط والاكتئاب. تعتمد النتيجة على طريقة نظرة الإنسان إلى الحياة من حوله، فإذا اعتاد رؤية النصف الملآن من الكوب، فإنه حتماً سيعرف كيف يجير كل المواقف السلبية لمصلحته ويتخذها منصة للانتقال إلى مستوى آخر أو مكان آخر. أما من يرى النصف الفارغ من الكوب، فإنه يقع ضحية خيبات أمله وصعوبات الحياة، ويرزح تحت وطأة الهموم لدرجة يصبح فيها الموت أهم من الحياة، بالنسبة إليه.

صناعة السعادة

تصور مثلاً أن بطريقاً اختار العيش في صحراء، هل في رأيك سيتمكن من الصمود والمضي قدماً في ذلك العالم؟ بالتأكيد لا، فبيئة الصحراء لم تخلق أصلاً له، ولا هو خلق ليعيش في أرض قاحلة جافة خالية من المياه والبرودة. هذا المشهد يلخص حالة أغلبية البشر الذين يقومون بخيارات عدة في حياتهم، تكون منافية للمنطق العام، أو يختارون السير على طريق غير مناسب، قد يوصلهم إلى التعاسة والبؤس بدلاً من السعادة التي يبحثون عنها.

من يضع نظارات سوداء على عينيه، يجب ألا يسأل عن سبب كل هذا السواد والعتمة في العالمفي رواية «الزمن المستعاد» لمارسيل بروست، يتحدث الكاتب الفرنسي عن طريق الخمول والاستسلام الذي كان يغرقه في الحزن ويبعده عن أحاسيس السعادة. يصف بروست صراعه مع الاستسلام أثناء محاولاته استعادة الأحاسيس التي انتابته لحظة تناوله قطعة من الحلوى مغمسة بالشاي، والتعرف إلى



مصدرها أو منبعها. حاول بروست البحث كثيراً، وجند كل طاقته للتوصل إلى معرفة حقيقة هذا الشعور الغريب والجميل، الذي بعث في جسده الحياة من جديد. لكن درب «الخمول» كان يغريه دوماً ويحثه على الاستسلام أمام صعوبة هذه المهمة، ويدعوه إلى الكف عن محاولات البحث عن مصدر هذه السعادة التي سرت في عروقه، والاكتفاء بشرب الشاي والتفكير في هموم يومه ومشروعات غده التي كانت في أغلبية الأوقات تؤجل إلى يوم آخر. غير أن إصراره على معرفة سر هذه السعادة المؤقتة، جعله يتذكر فجأة خالته وكوب الشاي الذي قدمته له مع قطعة حلوى المجدلية، فعلم أن مصدر هذا الشعور الجميل يعود إلى مذاق الحلوى.

إذا تأملت قليلاً في ما قاله بروست، سوف تكتشف مدى سهولة غرق الإنسان في دوامة التعاسة والبؤس، مقارنة بمحاولاته وجهوده المبذولة من أجل استعادة لحظات الفرح. لتوضيح الصورة أكثر، تخيل شخصاً يجلس على كنبة في غرفة انطفأ النور فيها فجأة. في رأيك هل في إمكانه إنارة الغرفة من جديد وهو مرتاح في مكانه، أم أن عليه أن يقف ويبذل جهداً للبحث عن مفتاح الضوء وتشغيله؟

النظرة إلى الحياة

يقول علماء النفس إن العالم الذي يحيط بالإنسان ليس سوى صدى صوته، فكل كلمة ينطق بها لابد من أن ترتد إليه. هكذا إذا صرخ الإنسان قائلاً: «أنت عدوي»، سوف يردد الصدى من ورائه: «أنت عدوي». بدورها الحياة ليست سوى مرآة تعكس ما يراه



الإنسان. هذا يعني أن السعادة ما هي إلاّ انعكاس حقيقي لمشاعره وأحاسيسه الداخلية، إضافة إلى طريقة نظرته إلى ذاته. هكذا، يرى المتشائمون النصف الفارغ من الكوب، فمن يضع نظارات سوداء على عينيه، يجب ألا يسأل عن سبب كل هذا السواد والعتمة في العالم. البعض يشبه المتشائمين بمرضى الأمراض العصبية الذين يعيشون في عالم من الخدع البصرية، حيث يمتزج الواقع مع الخيال لدرجة يعجزون فيها عن التفريق بينهما.

يمكن الاستنتاج هنا أن تعاسة البعض تعود إلى الفشل في اختيار «التكتيك» الصحيح الذي يوصلهم إلى السعادة. لعل الخطأ الذي ارتكبه أولئك هو تساؤلهم في الأصل عن سبب تعاستهم. فبمجرد طرح مثل هذا السؤال، جلبوا الحزن إلى حياتهم. يعيش الإنسان في العالم الذي يصنعه لنفسه، ما يعني أنه مسؤول عن كل ما يحدث له.

ثمة فرق شاسع بين الشعور بالحزن، والاعتقاد بأننا نعيش في تعاسة حقيقية. ففي الحالة الأولى يكون من الصعب التغلب على هذا الشعور، في حين أنه يمكن إحداث تغيير عندما تكون هذه المشاعر نابعة من نظرة الشخص إلى ذاته الداخلية، وهذا ينطبق على الحالة الثانية. باختصار، ثمة إمكانية للقضاء على التعاسة مادام في مقدورنا تغيير نظرتنا وطريقة تفكيرنا في الحياة من حولنا.

***



كيف تتعامل مع الأخطاء؟

الأخطاء هي إحدى حقائق هذا الكون، وجزء لا يتجزأ من كياننا نحن البشر. ومن المهم أن تنظر إل الأخطاء على أنها (فرصة)، وليست (كارثة)!.. فرصة لاكتساب الخبرة والاستفادة منها من أجل تلافي عدم تكرارها، واتخاذ الموقف الصحيح في المرة القادمة. قال أحد الحكماء:

نحن نتعلم من أخطاء الماضي أكثر من نجاحات الحاضر

لقد اكتسبت البشرية المعرفة بأسلوب "المحاولة والخطأ". ولا يمكنك تجنب الوقوع في الخطأ إلا بالجمود والتوقف عن التفاعل مع الحياة ومع الآخرين وهذا ليس من صفات الأحياء.

إن العظمة الحقيقية للإنسان لا تكمن في عدم الوقوع في الخطأ، بل بالقدرة على النهوض كلما وقع.. أي القدرة على اكتساب الخبرة النافعة ومن ثم التغلب على الشعور بالذنب لما فعل من أجل تحرير نفسه من أي قيد يعطل مسيرة حياته.

الشعور بوجود مشكلة هي الخطوة الأولى للتخلص منها. ولذا فالبداية تكمن في نقد ذواتنا، ومراجعة أنفسنا بهدف تصحيح أخطائنا، وإكمال مسيرة حياتنا في الاتجاه الصحيح.. لكن لابدّ من الحذر من التمادي في هذا النقد حتى لا يصبح وكأنه عقوبة نوقعها بأنفسنا!.. ومن



ثم ستنشغل بذلك عن إكمال خطوات تصحيح الخطأ. وقد شبه أحد الكتاب الحياة بالمركبة التي تسير دون "كوابح" حيث النظر في المرآة العاكسة والتي ترينا ما مضى من الطريق مدة طويلة سوف يعرضك للخروج عن الطريق والاصطدام. وكذلك تماماً كثرة التفكير بأخطاء الماضي. لذا سارع في الانتقال للخطوة التالية.

أريدك أن تحدد بالضبط ما هو الحدث أو الشيء الذي لم تتعامل معه بشكل مناسب؟ من هم الأشخاص الذين تعرضوا للإساءة منك؟ ما هو السلوك الذي بدر منك ولم يكن صحيحاً أو مقبولاً؟. كن محدداً وواضحاً وابتعد عن التعميم.

ومن ثم أبدأ بالتفكير بالجانب العملي الذي يحررك من هذا الخطأ. أسأل نفسك هذين السؤالين، الأول: ما هو الدرس أو الدروس التي تعلمتها من هذا الخطأ؟ وكيف يمكن أن أحول هذا الخطأ إلى فرصة لتنمية ذاتي، وتحسين أسلوب تعاملي مع الآخرين؟ والسؤال الثاني والهام: ما الذي يجب عمله لتصحيح هذا الخطأ؟ ما هي الخطوة العملية التي يجب أن تبدأ بها الآن؟. فقد يكون ذلك عبر التقدم بالاعتذار لأفراد عائلتك أو تغيير أسلوب معاملتك معهم أو غير ذلك. كيف يجب أن تتعامل مع نفس الخلافات والمواقف السابقة فيما لو حدثت في المستقبل حدد ذلك بالضبط ويفضل أن تكتبه في مذكرتك الشخصية لأن تكرار الوقوع في نفس الخطأ مشكلة لها تبعاتها.

عملية إصلاح أخطاء ارتكبناها في الماضي عملية ليست سهلة على النفس. وستشعر ببعض الضيق خاصةً إذا قوبلت بجفاء من



الطرف الآخر. لكنه على كل حال أمر يستحق المعاناة والصبر وتكرار المحاولة وعدم اليأس. وتأكد أن ذلك سيمنحك هدوءاً نفسياً وطمأنينة وسكينة رائعة

كيف تكسب قوة الشخصية؟:

هل يولد بعض الناس بشخصيّة قوية بينما يولد آخرون بشخصيّة ضعيفة؟ أو أن القوة والضعف هنا اكتسابيان؟

لا شك أن هنالك من يولد في ظروف تجعله أقوى شخصية من غيره، فكما يرث أحدنا الصفات الجسدية لآبائه وأمهاته مثل لون بشرته، وتقاسيم وجهه، كذلك فإنه يرث صفاتهم النفسية بنسبة معينة، ولكن ذلك لا يعني أن من لم يرث قوة الشخصية من آبائه فإنه لا يمكنه اكتسابها.

فليست الصفات التي نرثها كلها من النوع الذي لا يمكن تبديله أو تغييره، ولا من النوع الذي لا يمكن الإضافة إليه بشكل أو بآخر. فظروف الحياة، والتجارب التي يمر بها الإنسان، وتصميمه الجاد، وقوة إرادته، كلها تشكل عوامل تدفعه إلى زرع الصفات التي يرغب بها في ذاته لتنمو في شخصيته.

وهذا يعني أن ضعاف الشخصية يمكن أن يصبحوا بمرور الزمن أقوياء، كما يمكن أن يولد أشخاص أقوياء في شخصياتهم من



جهة الوراثة، ولكنهم بفعل الظروف الاجتماعية والعائلية يفقدون قوة شخصيّتهم إلى درجة كبيرة.

إن النظر إلى الواقع العملي يكشف عن أن الأكثرية من أقوياء الشخصية هم من الذين اكتسبوها من خلال الخطوات العملية التي مارسوها في حياتهم وليس من خلال عوامل الوراثة، وأنهم كانوا يعانون من الضعف في فترات سابقة من حياتهم.

وهذا يعني أن لكل إنسان حدّاً أدنى من قوة الشخصية يرثه عند الولادة، ومن خلال التربية والإرادة والممارسات العملية يكتسب قوة إضافية يضيفها إلى رصيده الطبيعي منها.

إن قوة الذات في جميع البشر تكمن في الالتزام بهدى الفطرة التي يولدون بها. وهي تلك الطهارة الداخلية التي تولّد الحقيقة، ومنها تنبع القوة كلها.

إنّ في الحياة قضايا عظيمة، وأخرى تافهة، وكلما كان الإنسان مرتبطاً بقضية عظيمة، اكتسب عظمة تلك القضايا.

فإذا ما رفع أحدنا راية العدالة مثلاً، وكان صادقاً في تمسكه بها، من دون أن يرجو من خلال ذلك مصلحة شخصية، بحيث ينافق أو يتناقض مع نفسه، تحولت قوة العدالة فيصبح رمزاً لها، ومن ثم يصبح قوياً لا يقهر.

ألم نر كيف أن رجلاً فقيراً فاشلاً في شبابه، تحول إلى قوة كبرى، ثمّ تحدى أكبر إمبراطورية في عصره، وانتصر عليها؟! أعني غاندي



الـذي حـرّر الهنـد مـن الاحـتلال البريطـاني عنـدما كانـت أكـبر قـوة استعمارية، من غير اللجوء إلى أية قوة، إلاّ ما سماه "قوة الحقيقة"!

إن الحفاظ على الطهارة الداخلية النابعة من الفطـرة، والإيـمان الصادق بالمبادئ والقيم، والعمل المخلص من أجلها، تعطي الذات قوة عظمى لا يقتصر تأثيرها على الزمن المعاصر لها، بـل تتـدفق في الأزمنـة اللاحقة أيضاً.

أليس ذلك كلّه متوافراً لكل الناس؟

حقاً، إن للـصدق قـوة كـبرى، وكـذلك للإيـمان، والعدالـة، والحريّة، والأخلاق، وكل من يلتزم بها، ويعمل من أجلها، يمتلك قوة في الذات، وتأثيراً في الحياة بقدر ما يحمل من ذلك.

فالصدق: مثلاً ليس مجرد مفردة أخلاقية بل هو الـذي يعطـي الحياة معنى، عبر القوة التي يمد بها صاحبه، وكل الذين دفعـوا النـاس إلى أن يسيروا وراءهم، ويقتدوا بهم، كانوا صادقين مـع أنفـسهم ومـع الناس.

وكذلك الأمر مع بقية الأخلاق الفاضلة، حيث إن لها سـلطاناً على النفوس، حتى بالنسبة إلى أولئك الذين لا يلتزمون بها.

فحتى الكذاب، يحترم مـن يلتـزم بالـصدق، وحتـى الظـالم لا يستطيع إلاّ أن يحترم – عـلى الأقـل في أعـماق نفـسه – مـن يرفـع رايـة العدالة في وجهه. وفي هـذا يكمـن الـسرّ في عجـز طغـاة التـاريخ عـن القضاء على الأنبياء والرسل والصالحين.



إن في الروح ينبوعاً من القوى الهائلة، وكل من يقترب من هذا الينبوع ويرتشف منه، يمتلك قوة يسميها البعض سحرية، ولكنها هي قوة الروح الحاكمة على الحياة.

مثلاً يظن البعض أن الذكاء أو العلم مهمان جداً من أجل كسب النجاح في الحياة، أو كسب الأهمية في المجتمع، إلاّ أن تجارب كل الناجحين تدل على أن قوة الشخصية تساهم في نجاح العمل بأكثر مما يساهم الذكاء، مهما كان خارقاً.

وقد يتساءل البعض: ما هي الشخصية؟

إنها مسألة غامضة بعض الشيء كالروح، وهي تتحدى التحليل، كشذى الورد، وهي مجموعة ميزات الإنسان الروحية، والفكرية، والجسدية، وميوله، ورغباته، وتجاربه، وتدريباته، وطريقة حياته. تأتي من الإرادة، وتتأثر بالوراثة، والبيئة، والتربية، ولا شك أن من افتقد جانباً من قوة الشخصية، مثل الوراثة مثلاً، فبإمكانه تداركها من خلال جوانب أخرى كالتربية والتدريب. وهذا يعني أن يمكننا بالتأكيد أن نجعل شخصياتنا أكثر صلابة، وأشدّ جاذبية، ونسعى للحصول على أقصى ما نستطيعه من خلال هذه الجوهرة التي وهبنا إيّاها الله تعالى.

رحب بالتغيير في حياتك:

كل واحد منا يرغب فى تغيير سلوكيات من حوله كما يرغب فى تغيير سلوكه وحياته. وكل الدراسات العلمية اوصلت اصحابها الى قناعات غير عادية بنتائج التغيير. وباختصار اننا لانستطيع ان نغير اي



انسان اخر، فنحن نستطيع ان نوجد مناخ للتغيير ونوجد الحافز للتغيير ونوجد ايضاً الدافع الذي يؤدي الى التغيير، لكننا لن نستطيع ان نغير انسان أمامنا ، فلو كان بمقدور أي إنسان ان يغير إنسان أخر (لاستطاع النبى (ص) أن يغير اقرب الناس إليه وبعضهم مات مشركا.)

إذاً قضية تغيير الآخرين ليست ممكنة لكننا نستطيع ان نغير أنفسنا.

ما هو التغيير؟:-

كما يخرج الفرخ من البيضة ويدخل حياة جديدة يتغير كذلك الإنسان ، يمر بمراحل في حياته حيث يتغير فيها حيث يكون جنين ثم طفلا ثم شابا ثم يصبح مسؤل عن عائلة.هذه المراحل يمر بها الإنسان لكن هل بالضرورة أن التغيير يرتبط بهذه المراحل؟

بعض الناس لا يتغيرون إلا إذا حدث لهم شيء مصيبة مثلاً أو وصل الى عمر معين.

إذاً التغيير هو عملية تحول من واقع نحن نعيش فيه الى حالة منشوده نرغب فيها.

والان هناك عدة أسئلة نريدكم الاجابة عليها وبصراحة:

س1/ هل أنت سعيد ؟

بغض النظر عن احترام الناس لك وحبهم وسؤالهم الدائم عليك فهل أنت سعيد!؟

س2/ هل أنت راض عن المستوى الذى وصلت إليه؟



فكل واحد منا وصل الى مستوى معين من الانجاز والعطاء والى منصب معين ومشاريع معينة فهل أنت راض الى ما وصلت إليه في كل جوانب حياتك في منصبك ، في إيمانك ، في علاقتك بالله سبحانه وتعالى وعبادتك وفي مستوى علاقتك مع الأهل والأصدقاء؟

س3/ هل يمكن أن تكون افضل ؟

أو ان هذا المستوى هو أعلى مايمكن ان تصل إليه؟ والمسألة واضحة وكل إنسان يستطيع أن يصل الى الأفضل في علاقته مع نفسه ومع ربه ومع أهله ومع الناس وإنجازاته وعطائه في كل مجال يستطيع الإنسان ان يكون افضل.

س4/ ما هي الإنجازات والعطاءات التى أريد ان اتركها ورائي في الحياة؟

كل إنسان منا سيموت ، ودائما يفكر الإنسان بالانجازات التي انجزها وعاش من أجلها وهل هناك هدف لهذه الحياة بمعنى اخر؟

وهذه الاسئلة تعبر عن تعريف التغيير وهو الانتقال من الواقع الذي نعيش فيه الى حالة نتمناها.

نتمنى ان نكون أسعد وان نكون راضيين عن كل شيء وان يكون لدينا مشاريع لها أثر فى حياة البشرية وتخدمها.

فإذا فهمنا هذا كله سنكون قد خطونا الخطوة الاولى وهى تعريف التغيير.



المشاكل.. فرص للتقدّم:

لماذا يراوح بعض الرجال والنساء المثابرين العاملين بجد في أماكنهم، ولا يتطورون في مجال عملهم؟ ولماذا يبدو نجاح بعض الموظفين في أعين مدرائهم كبيراً، بينما لا يرون لموظفين آخرين من نجاح أو توفيق. فيما يلي رؤية «باري ايغن» في هذا المضمار، وهي في الحقيقة إجابة على السؤال المطروح:

يقول ايغن: بصفتي مديراً لمعمل على مدى عشر سنوات، لاحظت أن الموظفين الناجحين لهم رؤاهم وسلوكياتهم المتشابهة. وبعد مقارنة مذكراتي بمذكرات مدراء شركات أخرى، توصلت تحقيقاً إلى أن توقعاتهم من موظفيهم قريبة من توقعاتي أنا من الموظفين العاملين معي.

لقد حاولت انتهاج سياسة «الأبواب المفتوحة» في شركتي. الجميع كان بوسعهم المجيء إلى مكتبي والتحدث معي، إلاّ حينما أكون في اجتماع. وما وقع لموظفة اسمها ريتا يؤيد هذا الكلام.

ذات يوم جاءت ريتا إلى مكتبي مضطربة وجلست على الكرسي أمامي. كانت تعمل في قسم «تقديم الخدمات للزبائن»، وقد اتصل بها منذ أيام العديد من الزبائن يشتكون من سوء تقديم الخدمات لهم، ووصول بضائع بالخطأ إليهم، وقد سببت لها هذه المسألة قلقاً كبيراً. فجاءت إلى مكتبي متذمرة وطلبت مني فعل شيء لحل المشكلة، وإلاّ فإنها قد تترك العمل. فقلت لها: «ستصلح الأمور يا ريتا، سوف أدرس المشكلة». فشكرتني وخرجت من الغرفة.



ومع إن كلامي أعاد لريتا بعض هدوئها، بيد أن لسان حالها كان يقول: «أنا ما أزال طفلة عديمة التجربة. أنا لا أريد أن أكون شخصاً يلقون على عاتقه المهام الكبيرة، أريد فقط أن أحضر إلى العمل فتسير الأمور كلها على نسق مألوف وبلا أية مشاكل أو عقبات».

الموظفون الذين يفضلون الأعمال الصغيرة القليلة الأهمية، كثيراً ما يُعلمون مدراءهم برغبتهم هذه، أي إنهم غير مستعدين لتقبل مسؤوليات أكبر. تصوروا أن ريتا كانت تقول: «أتسلم رسائل من الزبائن يقولون فيها أن بضائع أشخاص آخرين تصلهم بالخطأ، أتصور أن علينا فعل شيء لمعالجة هذا الأمر».

ولو أن ريتا كانت قد جاءتني بحل مقترح بدل الاكتفاء بعرض المشكلة، لكانت يقيناً قد رشحت نفسها لمراتب إدارية أرفع. فلكل انسان مشكلاته التي تواجهه، والمهم هو ما يقوم به لمعالجة هذه المشكلات. والذي أوصي به هو: «ابدأوا التفتيش عن المشكلات من الآن» وينبغي تبديل المثل القائل «لا تعمروه ما لم ينكسر» إلى المثل «عمروه قبل أن ينكسر». فالمشكلات في الواقع فرص تتيح لكم تفجير مواهبكم وطاقاتكم، والمساهمة في تطوير العمل بشكل فعال. والحقيقة أن الكثير من التطور يأتي على يد موظفين أذكياء موهوبين يجدون ويبدعون خارج نطاق واجباتهم المرسومة. لا شيء أرضى للمدراء من موظفين يدرسون المشاكل ويكابدونها ويبتكرون لها حلولاً غير مسبوقة.

***



تحدث مع الآخرين بلا خجل

يؤدي الخجل من التحدث أمام الناس إلى العزلة والابتعاد عن المجتمع، ويفضي إلى كبت الأفكار والرؤى التي قد تكون مثيرة للاهتمام.

وهذا الداء قد طال الكثير من الناس حتى الذين يشغلون مواقع هامة في مفاصل الحياة الاجتماعية.

يقول أحد الشباب الذي كان ذهنه مليئاً بالأفكار والإبداعات: شعور بالقلق يراودني كلما أريد التحدث أمام الناس، وسؤال يتكرر مراراً قبل أن اشرع بالكلام، هو: هل أتحدث أم لا؟ وهل أنا قادر على بيان ما أريده بالصورة المطلوبة؟ بمجرد انطلاقي بالكلام كنت أنسى ما أريد التحدث عنه، و يبتلّ قميصي من الخجل، ولا افهم الآخر بما كنت أريد إفهامه إيّاه.

وفيما يلي شرحاً موجزاً لطرق عملية يمكن من خلالها تقوية فن البيان وتعلّم طرق التحدث إلى الناس:

1- لا تنسى أن كل فن قابل للتعلم مع الممارسة والتدريب والتدريب.

2- إن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء أثناء التحدث إلى الآخرين ليس أمراً صعباً كما يتخيل أكثر الناس.



3- انك عندما تتحدث أمام الناس من المفترض أن تفكر بشكل افضل لأنّ استماعهم إليك يعني تقديرهم لك وهذا أمر ينبغي أن يسعدك ويزيد من قدرتك.

4- لا تنس أن تتحدث بفرح.

5- الإحاطة بما تريد أن تتكلم عنه.

6- تخطيط لكيفية التحدث.

7- تحدث للناس وانظر إليهم وكأنهم مدينين لك وجاءوا ليتوسلوا إليك طلباً لتجديد مهلة الدفع.

8- افضل أنواع الدفاع هو الهجوم فهاجم مخاوفك وقد جاء في الأثر: إذا خفت شيئاً فقع فيه.

9- لا تعبث بملابسك، ساعتك، قلمك عندما تتحدث.

وإذا أردت أن تتحدث أمام جمهور فأليك هذه الإرشادات:

1- شدد على الكلمات المهمة واذكر الكلمات غير المهمة بسرعة.

2- غيّر طبقات صوتك أثناء الحديث.

3- غير معدل سرعتك أثناء الكلام.

4- توقّف قبل وبعد الأفكار المهمة لتوكيدها.

5- اكثر من المرطبات وقلل من تناول الطعام.

6- القليل من الملح أو نكهة الليمون ستغنيك عن الماء، وتمنع من جفاف الفم.

7- لا تبتدأ بالعجلة، فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ.



8- استنشق نفساً عميقاً، تطلّع إلى جمهورك للحظة وان كانت هناك ضجّة توقف قليلاً حتى تنتهي ويهدا الناس.

9- استعمال الأسئلة لافتتاح الموضوع واستدراج الجمهور إلى التفكير معك.

10- هناك قول قديم يتحدث عن الممثلين، وهو يقول: تعرفهم من خلال دخولهم وخروجهم أي إلى خشبة المسرح، فحاول أن يكون ختام كلامك كلمات خفيفة ولطيفة وجميلة، واتركهم دائماً يضحكون بسعادة عندما تقول لهم وداعاً.

الصور الذهنية السلبية:

قرر صاحب العمل مكافأة العمال نتيجة إنجازهم العمل بوقت قياسي،فرح عمال القطار بذلك فرحاً كبيراً، وبدؤوا على الفور بمغادرة قطارهم بعد أن تأكدوا من إحكام إغلاق أبواب العربات ونوافذها.

ولكن هذه المكافأة كانت مصيبة لأحد زملائهم، الذي كان يقوم بعمله داخل العربة الخاصة بنقل اللحوم المجمدة: "عربة الثلاجة"!!

فقد أغلق زملاؤه باب الثلاجة الخارجي "دون قصد"، ونسوا زميلهم في وسطها!!

ما حدث داخل هذه الثلاجة، كان مصيبة بمعنى الكلمة، قد عثر العمال على زميلهم جثة هامدة داخل الثلاجة، في صبيحة اليوم الثاني.

كما عثروا على مفكرة صغيرة ملقاة بقربه، دوّن فيها لحظات موته لحظة بلحظة، وإليك أيها القارئ الكريم أهم ما فيها:

- لا أدري لماذا أغلق زملائي باب الثلاجة الخارجي وتركوني في هذا البرد؟!

- لقد بذلت كل جهدي لأخرج.. صرخت بأعلى صوتي، وطرقت الجدران، ورفستها، ثم صرخت مرات ومرات، ولا مجيب.

- أشعر ببرد شديد، وقشعريرة تسيطر على جسدي.

- استلقيت على الأرض، إذ لم يعد بي قوة ولا طاقة على الوقوف.

- هذا آخر سطر سأكتبه في حياتي!!

مات العامل من البرد، ولكن المفاجأة الكبرى والغريبة كانت: أن الثلاجة لم تكن تعمل، فقد أوقف العمال مفتاح تشغيلها الخارجي قبل مغادرتهم!! إذن، ما الذي قتل عامل الثلاجة؟

وما هذا البرد الشديد الذي عانى منه، وكتب عنه إلى أن مات من البرد!!

إن العامل كان أسير "وهم" وليس "حقيقة"، فقد كان لسان حاله يقول: بما أني داخل الثلاجة- وهو يعتقد بأنها تعمل، إذ لم يتوقع احتمال إيقاف تشغيلها- وبما أن الثلاجة عالية التبريد، فإنه من الطبيعي أن يموت من يبقى فيها ساعات طويلة، أليس كذلك؟ إذن، ليس هناك شك في أني سأموت من البرد الشديد كما يموت أي شخص آخر يكون في مثل موقعي!! فلابدّ من الموت!!



نعم، هذا هو أثر الاعتقاد أو الصورة الذهنية "البارادايم" على الإنسان، إذ إن ما يراه الإنسان هو الذي يتعامل معه وليس حقيقة ما يراه، فالوهم عند من يؤمن به حقيقة وعند الآخرين وهم.

كان هناك شخص اسمه "هاري" متخصص في فتح الأقفال والخزانات، وجاءه موظف من أحد البنوك الإنجليزية وتحداه أن يفتح خزانته خلال ساعتين، ضحك "هاري" وقال: سأفتحها خلال خمس دقائق.. وبدأ "هاري" في محاولة فتح الخزانة، واستغرق ساعتين ولم يفتحها، بعد ذلك يئس من فتح الخزانة واستند على بابها فانفتح الباب؛ لأن الباب كان مفتوحاً بالأصل، ولكن لم يكن في "بارادايم" هاري احتمال أن الخزانة مفتوحة، وهذه نقطة تسمى في علم البارادايم "العودة إلى الصفر"؛ حيث إن مهارة "هاري" تساوت مع مهارة أي طفل في فتح الخزانات المفتوحة.. ومن هنا ننصحك بألا تتمحور حول "بارادايم" ضيق.

ومثال ذلك، ما يحدث في علاقاتنا الاجتماعية مثل: الصورة الذهنية المكونة عن "الحماة" أم الزوج، أو الزوجة؛ فهي صورة ذهنية سلبية متوارثة تصور "الحماة" على أنها هي التي تود هدم البيت دوماً، وهي التي تعكر صفو الحياة الزوجية بأي شكل، فتدخل العروس حياتها الجديدة مشبعة بهذه الأفكار عن مدى سوء أم الزوج والعكس صحيح أيضاً، فتنشأ حالة من التربص والتحفز مما يخلق جواً من التوتر في العلاقة بينهما حتى قبل حدوث أية مشكلة وهو ما ينذر بهدم البيوت وخرابها.




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

كيف تحقق التوازن بين الرغبات والحاجات؟

تخيل للحظة أنك كرست قدراً كبيراً من وقتك الثمين وجهدك (وبعض المال) على مدار الشهرين الماضيين للعناية بحديقة ما، ولقد حرصت بشدة على ضمان توازنها من الناحية البيئية. فهي تمتلئ (لا تفيض) بتشكيلة عريضة من النباتات الجميلة المثيرة، ويشعر المرء فيها بالاسترخاء ولم تعد تشعرك بالذنب لحظة أن تقع عيناك عليها. ويملؤك الشعور بالراحة النفسية لعلمك أنها ستبقى على حالتها هذه في المستقبل (لقد تخيرت بدقة أسلوباً في مقدورك الحفاظ عليه).

وبينما مازلت تذكر الغابة (أو الأرض الخربة) التي كانت عليه الحديقة في يوم من الأيام، ألن تكون أكثر من مستعد لبذل جهد أكبر لملاحظتها والعناية بها في هذه المرحلة الحرجة من نموها الصغير؟ إنني على يقين من استعدادك لأنه سيكون لديك إيمان في قدرتها على رد جميل جهودك أضعافاً مضاعفة في المستقبل القريب.

إن هذا هو المنهاج الذي أتمنى أن تتبعه الآن حيال إثراء حياتك الوليدة الجديدة. إن حياتك في نهاية المطاف تصبح ذاتية التوازن، ولكن العديد من التغييرات والعادات الجديدة التي ستطرأ عليك في الأشهر القليلة القادمة ستشوبها الهشاشة كما لو كانت نبتة صغيرة، فستحتاج هي الأخرى بعض الرقابة. ولكن عملية صيانة حياتك من شأنها أن تتسم بقدر أكبر من السهولة واليسر مثلها في ذلك مثل حديقتك



الجديدة. وإذا حرصت على عملية الصيانة هذه بصفة منتظمة، فسيسهل صيانة توازن حياتك لأنك ستعمل على ضمان أن الأعشاب الضارة لن تمس الجذور، وإن نبتت فلن تفرط في نموها بحيث تخنق الجذور.

ولكن مهما كانت مهارتك "كبستاني"، فإن حياتك ستظل عرضة لمخاطر "العواصف" المدمرة و"العدوى" التي لا سلطان لك عليها. ومن المحتمل أن تنشأ هذه القوى المدمرة من "حديقتك" نفسها (مثل المرض المفاجئ أو فقدان شخص مقرب دون سابق إنذار)، أو تنبع من العالم الواسع (مثل الأزمات العالمية).

ولهذا السبب قد تحتاج أن تقلب حديقتك رأساً على عقب مرة أخرى بين الفينة والأخرى، راجع استراتيجيتك وقم بإجراء بعض عمليات إعادة التنظيم الأساسية. ولكن الفحص الشهري بصفة عامة وقليلاً من "التقليم" و"التهذيب" و"الغرس" من شأنه أن يحافظ على حياتك في حالة يمكن السيطرة عليها وتتسم بالتوازن من الآن فصاعداً.

وفي نهاية المطاف ستصبح عملية صيانة حياتك واحدة من مجموعة من عادات حياتك الراسخة بحيث تعمل بصفة روتينية على مراقبة تقدمك وإعادة تعديل أسلوب حياتك (لمرات أكثر بكثير لدرجة أنك لن تعي أنك مررت بطور "الصيانة"). ولكن قد يجب عليك أن تتأكد مبدئياً أن عملية المراجعة هذه تحدث عن طريق تخصيص ساعة أو ساعتين شهرياً في مفكرتك. من المفترض أن تساعدك الاقتراحات

المذكورة في قسم "وقت العمل" على التعجيل بهذه المهمة والتأكيد على إتمامها على خير وجه.

إذا وجدت من يشاركك هذه العملية، فإنها قد تصبح أكثر فاعلية بل حتى أكثر قبولاً. لقد نجح العديد من عملائي في هذه العملية، حيث اتفقوا على لقاء صديق بانتظام على الغداء أو في المساء ومشاركة هذه العملية معه.

إن خياراتك اليومية حول كيفية استغلال وقتك وجهدك هي التي تحدد توازن حياتك من عدمه.

- وقت العمل!

* يمكنك استخدام الأسئلة التالية كإطار مبدئي للتفكر في ذاتك. ولكنك قد تود صياغة قائمة الأسئلة الخاصة بك بعد فترة تقترب من ثلاثة أشهر. احرص على قصر قائمة أسئلتك وبساطتها بقدر الإمكان (حتى تزداد احتمالات استخدامك لها!). لن يتطلب الأمر منك في القريب العاجل استخدام قائمة على الإطلاق لحثك على التفكير، حيث ستنمو لديك عادة طرح هذه الأسئلة على نفسك.

* ضع علامة صح مقابل أي أسئلة تعتقد أنها في حاجة لمزيد من العناية.

1- الأساسيات الرئيسية، إعادة تقييم حاجاتك التي تساعدك على البقاء:

- هل كان هناك أية تغييرات خارجية أثرت على قدرتي على إشباع حاجاتي التي تساعدني على البقاء؟ (على سبيل المثال، عجز في



الدخل/ فواتير غير متوقعة/ زيادة حادة في معدلات الفائدة/ التزامات جديدة مثل طفل جديد أو سيارة جديدة).

- هل حافظت لنفسي على منظور واقعي لهذا الجانب من حياتي أم انتابني القلق أكثر من اللازم؟

2- إثراء بدنك وعقلك وروحك:

- هل كنت أولي حالتي الصحية العناية اللازمة؟ (مثلاً، أوفر لنفسي الراحة الكافية/ الغذاء الغني).

- هل كنت أواظب على روتيني المكافح للضغوط (على سبيل المثال، التأمل المنتظم، التمرين).

- هل أنا راضٍ عن تطوري الشخصي خلال الشهر الماضي (على سبيل المثال، هل أعمل على توسيع إمكاناتي وقدراتي وأحفز قدراتي الإبداعية وأزداد علماً أم أنني أعيش حياة خاملة؟).

- هل غيرت أفكاري الخاصة بما أصبو إليه فيما يتعلق بحلم حياتي؟

- هل سمحت لنفسي بالقدر الكافي من المتعة والمشاعر التي تبعث على السعادة؟

- هل كنت أحرص على إثراء روحي بالقدر الكافي؟

- هل تمسكت بمبادئي وقيمي؟

3- تطوير حياة سعيدة ومشبعة على المستوى الشخصي:

- هل حصلت على بغيتي من علاقاتي الحميمة؟

- هل ساهمت بأقصى طاقتي في علاقاتي الحميمة؟



- هل تمتعت بحياة اجتماعية جيدة بالدرجة الكافية؟
- هل هناك أي من علاقاتي بأصدقائي تحتاج إلى مزيد من العناية؟

4- تحقيق الرضا في العمل

- هل كنت أستمتع بعملي بالقدر الكافي؟
- هل كان عملي هادفاً وذا معنى بالقدر الكافي؟
- هل تسنى لي الحفاظ على منظوري الإيجابي للأمور في الفترات التي كنت فيها عرضة لضغط العمل؟
- هل تحتاج أي من علاقاتي العملية أي قدر من العناية؟

5- الاتصال بالعالم الأوسع:

- هل تقدمت بمساهمات كافية للمجتمع الذي أعيش فيه؟
- هل أتحت لنفسي اتصالاً كافياً بالطبيعة من حولي؟

❋ أمهل نفسك بعض الوقت للتفكر في الإجراءات التي قد تحتاج أن تقوم بها في الشهر المقبل تجاه الجوانب التي علمت عليها على أنها في حاجة إلى مزيد من الاهتمام. اتخذ لنفسك بعض القرارات ولكن حدد لنفسك ثلاث قرارات فحسب لكل قسم من هذه الأقسام. (وإلا حملت نفسك ما لا تطيق وتمحي بذلك كل العمل الرائع الذي قمت به من قبل).

❋ استخدام خمسة أقلام ذات ألوان مختلفة لكتابة قائمة القرارات مرتبة حسب الأولوية. (استخدام لكل قسم من الأقسام الخمسة لوناً مختلفاً. على سبيل المثال، استخدام لوناً أحمر للقرارات



الخاصة بـ"إعادة تقييم حاجاتك التي تساعدك على البقاء"؛ ولوناً أزرق للقرارات الخاصة بـ"الاتصال بالعالم الأوسع"، الخ). قد يصعب عليك تحديد الأولويات، وقد تكتشف أن قراراتك في صراع مع بعضها البعض حول وقتك وجهدك. على سبيل المثال، "هل يستحسن أن أقضي ليلتي في فحص حساب الدائن والمدين المصرفي" (مقومات البقاء)، أم "من الأفضل أن أذهب إلى فقرة المسابقات حيث أستطيع مقابلة بعض الأصدقاء" (الحياة الشخصية). تذكر أن تلك الخيارات اليومية قد لا تبدو ذات أهمية في الوقت الحالي، ولكنها ذات أهمية على مستوى التوازن العام لحياتك.

* علق قائمة قراراتك الملونة المرتبة حسب الأولوية في مكان مميز تستطيع أنت (وغيرك) رؤيتها يومياً، الأمر الذي سيساعدك على الوقوف على الخيارات التي تحتاج إليها حتى تحافظ على التوازن الحياتي الذي تريده وتصبو إليه في الوقت الحالي.

* عندما تشرع في مراجعة كافة الأمور في الشهر التالي، ابدأ في التفكر في هذه القائمة، وسل نفسك هل وضعت كل هذه القرارات موضع التنفيذ بصورة مرضية؟ وإذا لم تفعل، فسل نفسك هل عملت على تدمير هذه القرارات من خلال التقصير في تكريس الوقت والجهد اللازمين لها؟ حدد سواء كان يتوجب عليك ترحيل هذه القرارات لمرتبة أعلى في قائمة أولوياتك للشهر القادم أم لا. إن استخدام الأقلام الملونة سيساعدك على معرفة ما إذا كان أحد جوانب حياتك قد قلت أولويته أم ارتفعت بانتظام. وإذا حدث ذلك، فستعرف على الفور أنه



يجب عليك الرجوع إلى "لوحة تثبيت أوراق الرسم" والقيام بمراجعة أكثر دقة وإحكاماً.

- تمتع بحياتك الجديدة!

لقد قمت الآن بإعادة تنظيم حياتك، إذا لم تكن قد أعدت تنظيم نفسك أيضاً! ومن المفترض أن جزءاً كبيراً منك يشعر بالإثارة والتفاؤل حيال المستقبل. ولكن على الرغم من ذلك، لم تكن لتعد ضمن البشر إن لم تشعر بهذه الروح الشريرة السلبية التي تختبئ داخلك أيضاً. وبطبيعة الحال ستكون هناك فترات سينتابك فيها الهلع حيال بعض التغييرات التي ستجريها على حياتك. إن الحصول على حياة متميزة، ليس بالعمل الهين، ولا سيما في عالم يتخلى فيه الكثيرون عن حقهم كبشر في الحصول على هذه النوع من الحياة.

احرص على الاختلاط بأكبر عدد من البشر الإيجابيين السعداء خلال الأشهر القليلة القادمة، ولازم أصدقاءك وأقرباءك وزملاءك الذين يؤمنون بقدرتك على تحقيق هدفك. (أما الآخرون فيمكنهم الانتظار للتمتع باهتمامك غير الأناني فيما بعد). ولا تمتنع عن طلب العون عند الحاجة. إذا كان لديك الدافع للقراءة حتى هذه النقطة، فتأكد أن هذه نقطة تحول هامة في حياتك. اغتنمها بثقة واقتدار! أتمنى أن تستمتع أثناء اغتنامها.

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

التعثر ليس نهاية المطاف

يُحكي أن قائداً هُزِمَ في إحدى المعارك، فسيطر اليأس عليه، وذهب عنه الأمل، فترك جنوده وذهب إلى مكان خال في الصحراء، وجلس إلى جوار صخرة كبيرة.. وبينما هو على تلك الحال، رأى نملة صغيرة تَجُرُّ حبة قمح، وتحاول أن تصعد بها إلى منزلها في أعلى الصخرة، ولما سارت بالحبة سقطت منها، فعادت النملة إلى حمل الحبة مرة أخرى، وفي كل مرة، كانت تقع الحبة فتعود النملة لتلتقطها، وتحاول أن تصعد بها.. وهكذا.

فأخذ القائد يراقب النملة باهتمام شديد، ويتابع محاولاتها في حمل الحبة مرات ومرات، حتى نجحت أخيراً في الصعود بالحبة إلى مسكنها، فتعجب القائد المهزوم من هذا المنظر الغريب، ثم نهض القائد من مكانه وقد ملأه الأمل والعزيمة فجمع رجاله، وأعاد إليهم روح التفاؤل والإقدام، وأخذ يجهزهم لخوض معركة جديدة.. وبالفعل انتصر القائد على أعدائه، وكان سلاحه الأول هو "الأمل" وعدم اليأس، الذي استمده وتعلمه من تلك النملة الصغيرة، حتى قاده ذلك إلى النجاح المطلوب.

وفي شهر أغسطس من عام 1932م، أطلقت الجمعية الأمريكية للسياحة بين الكواكب صاروخها الأول، ولم يكن طوله يزيد عن (15)سم، وقطر قاعدته (7,5)سم، وكانت منصّة الإطلاق مكونة



من قائمتين مصنوعتين من خشب الصنوبر! وقد غُطيتا بكمية وافرة من الصابون لتسهيل انزلاق الصاروخ إلى الأعلى (تأمل)، وقد وقف رئيس الجمعية "ديفيد لير" والمهندس "لورانس مانتج" يراقبان عملية الإطلاق من خلف أكياس الرمل!

وتفادياً لمشكلات الإشعال فقد كُلِّف أحد المهندسين المساعدين بإشعال الصاروخ بعود من الثقاب!! وبعد ثانيتين دار المحرك كما كان مقدراً له، ولكنه لم يلبث أن انفجر وطار إلى حيث وقع على بعد (170) متراً من منصة الإطلاق!

إنها – دون ريب – صورة غريبة عجيبة لا يكاد جيل اليوم يصدق أنها حدثت قبل 77 عاماً فقط، وانها كانت هي البداية لعصر الفضاء، الذي لا يفتأ يطلع علينا كل يوم بكشوفات جديدة لا تكاد تُصدق.

ومن المؤكد أنه لم يكن يخطر ببال أحد ممن شاهدوا تلك التجربة أنه لن يمضي سوى سنوات قليلة حتى يتمكن الإنسان من إرسال أول قمر صناعي، ليدور حول الأرض (القمر الصناعي السوفييتي "سبوتنيك1" في 4/ 10/ 1957م)، ثم سنوات أخرى قليلة ليطأ بقدميه أرض القمر.

وإذا ما قارنّا الآن تلك الصورة للصاروخ الأول، مع الصورة الحالية التي عليها محطات الفضاء، فإننا نجدها أشبه بفيلم كارتوني هزلي ضاحك!!



فأين مثلاً ذلك الصاروخ الضئيل، الذي لم يتجاوز طوله بضعة سنتيمترات، من صواريخ اليوم التي تناطح بقاماتها السحاب؟!

أضف إلى هذا، أن عملية إطلاق الصواريخ اليوم تتم تحت إشراف عدد كبير من الفنيين والخبراء والعلماء يزيد عن عشرة آلاف، موزعين في محطات المراقبة والتوجيه المختلفة والموزعة في أرجاء عديدة من الولايات المتحدة الأمريكية، وهؤلاء – بطبيعة الحال – لا يقومون بالمراقبة من خلف أكياس الرمل، كما فعل أولئك الرواد الأوائل، بل يقومون بالمراقبة عبر شاشات التلفزيون والرادار والكمبيوتر، التي تعطي في نفس اللحظة جميع المعلومات المتعلقة بالصاروخ وبعملية الإطلاق.

وقد بلغت الصواريخ في أقل من نصف قرن درجة راقية من التطور، فأصبحت قادرة على الوصول إلى أية بقعة من الأرض أو من كواكب مجموعتنا الشمسية المترامية الأبعاد، بحيث يمكن مقارنة الدقة في توجيه الصواريخ وإيصالها لأهدافها بإصابة ذبابة تقف على رأس "تمثال الحرية" في نيويورك من بندقية قناص يقف على سطح "الكرملين" في موسكو!! وهذه – دون ريب – نقلة نوعية متميزة، استطاع بها العلماء تحويل الخيال إلى واقع، وجعل المستحيل ممكناً!

ويقول "دينيس ويتلي": الفشل ينبغي أن يكون معلماً لنا وليس مقبرة لطموحاتنا، والفشل ما هو إلا حالة تأخير وليس هزيمة، إنه تحول مؤقت عن الوصول إلى الهدف وليس نهاية مميتة، وهو شيء يمكننا تجنبه فقط بألا نقول أو نفعل أو نكون شيئاً.



فالحياة عبارة عن سلسلة من التجارب والخبرات، بعضها جيد والآخر سيئ، وكل واحدة من هذه الخبرات تجعلك أكثر قوة على الرغم من أنه غالباً ما تغفل عن إدراك ذلك! فكما يقول المثل: "الضربات التي لا تقصم الظهر تزيده قوة"، المهم أن تحاول ولا لمرة واحدة، فقد يحالفك التوفيق، ولا تستسلم للفشل، ولا تركن للكسل.



***



كيف تدير ذاتك؟

ماذا يعني التغيير التفسي؟

هو عملية التحول من حالة واقعة إلى حالة منشودة.

أو عملية تنفيذ إجراءات خطة تحويل أهدافنا وأحلامنا إلى حقيقة واقعة وملموسة.

لماذا نتغير؟ أو ما هي الأسباب الـ(9) للتغيير النفسي؟

أجب عن هذه الأسئلة بصدق وشفافية وبرؤية:

1- هل حاضرك أفضل بكثير من ماضيك؟

2- هل أنت سعيد بحاضرك؟

3- هل أنت راضٍ عن مشوار حياتك؟

4- هل تعتبر نفسك من ضمن الـ(3٪) المميزين المبدعين؟

5- هل تركت أثراً طيباً، أو إنجازاً مادياً يرضي الله عزوجل، ثم يخدم أمتك، وتفخر به أنت وأبناؤك؟

6- هل تملك حلماً جميلاً وهدفاً واضحاً لحياتك؟!

7- هل تملك خطة محددة بإجراءات معلومة ومكتوبة، لتحقيق هذا الحلم أو الهدف؟

8- هل تملك الرغبة الذاتية في تغيير واقعك إلى الأفضل؟



9- هل تعتبر نفسك محوراً للآخرين، فيقتدون بك، ويستشيرونك في كل ما يشغلهم، وتؤثر فيهم؟

إذا كانت إجاباتك كلها"نعم"، فأنت لست بحاجة لحظور دورة التغيير النفسي وفن إدارة الذات، وإذا كانت إجاباتك تشمل "لا" واحدة أو أكثر، فأنت مدعو لحضور هذه الدورة.

دعامتان أساسيتان

ما هي العلاقة بين التغيير النفسي وإدارة الذات؟ إذا كان علم " الهندسة النفسية" أو " مهارة التنمية الذاتية" تقوم على دعامتين أساسيتين:

الأولى:التغيير: أي تغيير النفس أو فن التعامل مع النفس.

الثانية: التأثير: أي التأثير في الآخرين، أو فن التعامل مع الآخر.

فمن هنا ندرك معنى إدارة الذات، فيقصد بها:

1- فن تفجير أفضل الطاقات الذاتية.

2- أو إدارة المرء لأفكاره ومشاعره وطاقاته الإدارة الصحيحة نحو الأهداف التي يصبو إليها.

إذاً إدارة الذات تعني الالتزام الجاد بالوسائل والآليات أو الخطوات المنهجية العملية للتغيير النفسي.

ما هو المطلوب لإدارة الذات؟

هناك ركيزتان أساسيتان لإدارة الذات:

أولاً: الاستعداد النفسي:



أي امتلاك القابلية للتطوير والتغيير والنماء، وامتلاك الرغبة في التطوير.

ثانياً: التفكير الإيجابي:

إي امتلاك القناعة الداخلية بضرورة التغيير النفسي، وامتلاك الثقة بالنفس في القدرة على التغيير.

كيف نتغير؟!

كيف نتغير؟! أو ماذا عن منهجية التغيير النفسي؟

هناك رؤيتان أو نظريتان تضعان الخطوات العملية العامة للتغيير النفسي:

الأولى: نظرية "أنتوني روبنز":

فيقرر أن مبادئ التغيير هذه نفسها التي يتوجب على فرد ما أن يتبعها لكي يستحدث تغييراً شخصياً.

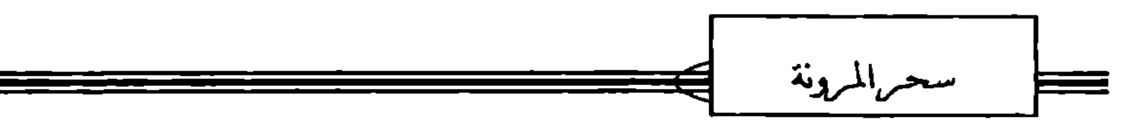
شخص واحد في هذا العالم يمكن أن يضع حداً لطموحاتك ونموك هو..أنت!

الخطوة الأولى: ارفع مقاييسك.

الخطوة الثانية: غيِّر المعتقدات التي تقف حائلاً في وجهك، فالقناعات التي تمنح القوة، أي ذلك الإحساس بالثقة الأكيدة، هي التي تقف وراء أي نجاح عظيم تم تحقيقه على مدى التاريخ.

الخطوة الثالثة: بدل إستراتيجيتك: إن أفضل إستراتيجية في كل حالة تواجهك تقريباً هي أن تعثر على قدوة. (أيقظ قواك الخفية:





كيف تتحكم فوراً بمستقبلك الذهني والعاطفي والجسماني والمالي: "أنتوني روبنز").

خماسية التغيير

الثانية: خماسية التغيير الذهبية المنهجية: وهي المحاور الخمسة للتغيير النفسي، وهي:

1- ارفع اهتماماتك، بأن تصيغ قيمك، وتسمو بأحلامك، وتحدد رسالتك في الحياة.

2- صغ قناعاتك، بأن تتمسك بالرسائل الإيجابية، لتبني ثقتك بنفسك وبإمكاناتك.

3- حدد أهدافك واكتبها، وأعلنها.

4- اتخذ قدواتك، لتعيش بالأمل.

5- اختر علاقاتك، والتصق بأهل التميز الذين يغمرونك بالرسائل الإيجابية.

وبعد، فهذه لمحات لإجابات سريعة حول أهم ثلاثة أسئلة في التغيير النفسي، وهي معناه وماهيته، وضرورته وكيفيته

***



وجّه ضغوط العمل لصالحك

من المرجح أن الكثيرين يعملون تحت ضغط شديد حتى وإن كانوا يعشقون عملهم. ولكن من المهم أن يدرك المرء أن الإجهاد لا يعد نتيجة حتمية للعمل تحت ضغط شدشد. فالضغط الذي يمكن التحكم فيه بصورة جيدة من شأنه أن يأتي بنتيجة إيجابية تماماً بالفعل. فمن شأنه أن يكون قوة إيجابية تعينك على تحقيق النجاح والإشباع النفسي في العمل.

إن الآثار الكيميائية الأولية على الجسد عندما يقع المرء تحت وطأة الضغط يمكن أن يكون لها قدرة منشطة جسدياً ومحفزة نفسياً. وإذا كنا في حالة عقلية إيجابية، فسنشعر بالتغيرات النفسية التي تسببها دفقات الأدرينالين المتزايد على هيئة شعور بالإثارة. وسينمو لدينا في هذه الحالة الانفعالية وعي شديد بالفرص المتاحة لدينا وستفكر عقولنا بطريقة أسرع من المعتاد وبصورة إبداعية في الاستراتيجيات والحلول الممكنة.

أمّا إذا كنا نعاني من حالة عقلية سلبية، فسنشعر بنفس الاضطرابات في أعماقنا وتتسارع دقات قلوبنا معلنة عن حالة من الخوف، ونتيجة لذلك لن ترى أعيننا غير المشاكل والعراقيل وسيصيبنا الهلع، وستتوقف عقولنا عن العمل أو تنطلق في دوامات لا نهائية



تتسلط علينا فيها الأفكار القلقة. ونصبح عدائيين وسريعي الغضب، أو نبدأ في الهرب أو الانعزال في ملجئنا الآمن كأسلوب دفاعي (لن يتسنى لك العيش بصورة سوية طالما كنت دائم الصراع أو الهرب أو العزلة)!.

من الواضح أن هناك حداً معيناً لقدر الإثارة التي يمكن لجسد كل شخص تحمله. وعندما نصل إلى الحد الأقصى للضغط الشخصي الواقع علينا، يصبح هناك خطر يحيق بنا حيث من المحتمل أن نصاب بإثارة مفرطة وثقة مغرقة. ولكن من الممكن أن نستقر في "منطقة الضغط الإيجابي" الخاصة بنا بواسطة إيضاح بعض المعايير الموضوعية لتقدير مستويات الضغط وتخصيص أوقات منتظمة للاسترخاء، والاسبتطان والتغذية العكسية. لن يقتصر الأمر على أن تستمتع بعملك أكثر طالما أنت في هذه المنطقة، بل أيضاً ستجمع ثمار نتائج أفضل.

"إن الضغط الذي يمكن السيطرة عليه من شأنه أن يمثل قوة إيجابية تساعدك على تحقيق النجاح والسعادة في العمل".

إن أعظم اكتشافات جيلي هو أن الإنسان في إمكانه تغيير حياته بواسطة تغيير توجهاته العقلية. (وليام جيمس)

- وقت العمل!

* قبل الذهاب إلى العمل غداً (وأي يوم عمل من الآن فصاعداً)، خصص وقتاً للقيام بأحد الأنشطة التي تضفي عليك المتبعة والإثارة لمدة عشر دقائق على الأقل. (على سبيل المثال، قراءة متمهلة لقسم أساليب الحياة الخاص بإحدى الجرائد أو فصل من رواية، أو



الاسترخاء في حمام منعش بصحبة موسقاك المفضلة، أو السير بين الزهور في الحديقة).

* احرص على ممارسة ثلاثة تمارين استرخائية على الأقل (لمدة 5- 10 دقائق)، في أثناء كل يوم من أيام العمل. فممارسة هذه التمارين أفضل بكثير من الاسترخاء لفترة طويلة في عطلة نهاية الأسبوع. (على سبيل المثال، فترة تأمل وجيزة قبل استراحة قهوة الصباح، بعض تمارين التنفس وتمارين الاستطالة على غرار اليوجا قبل الغداء، أو أغلق عينيك لبعض دقائق قبل حضور أي اجتماع مسافراً بخيالك إلى إحدى بقاعك المفضلة الهادئة).

* تعود أن تنهي يومك العملي بخمس دقائق من التأمل الهادئ حول الأشياء التي استمتعت بها والأشياء التي أجدت في تنفيذها (القلق حول الغد غير مسموح به في هذه الفترة)!.

* دوِّن ثلاثة أشياء جرت العادة أن تقوم بها أو لا تقوم بها عندما تصبح في حالة من الإثارة المفرطة أو على وشك الإنهاك (على سبيل المثال، الإسراع إلى العمل أو غيره من المواعيد متأخراً/ ضياع مفاتيح سيارتك/ الحديث مبالغ فيها في الهاتف أو في الاجتماعات بحيث يصعب على الآخرين متابعتك/ ارتداء نفس الملابس لمدة يومين متعاقبين، إلخ). اعرض هذه القائمة على العديد من زملائك واطلب منهم تحذيرك إذا ما لا حظوا ممارستك لأي منها. (ومن شأنهم أيضاً أن يقترحوا عليك أمثلة مهمة أخرى لم تخطر ببالك)!.



* عد بذاكرتك إلى الوراء حتى تعثر على فترة وقعت فيها تحت طائلة الضغط الشديد ونتج عنها نتيجة إيجابية، مثل الفترة التي:

- ضُغِطتَ فيها إلى أقصى حد ونتيجة لذلك حققت بالفعل أكثر مما كنت تتوقع.

- طرأت على خاطرك فكرة ثبت أنها ذات قيمة عالية (على سبيل المثال، طرأت علي أفضل فكرة في مجال عملي عندما أصيب وضعي المالي بضربة موجعة بسبب ركود مفاجئ).

- أقمت علاقة صداقة جديدة حميمة نتيجة للعمل جنباً إلى جنب مع شخص ما تحت ضغط شديد. (على سبيل المثال، إن المثال القديم الشائع لهذه النقطة هي العلاقة الحميمة التي تنمو بين الجنود في ميدان الحرب، ولكني على يقين بأن علاقة حميمة مشابهة تنمو بين العاملين في مدينة واحدة الذين يضطرون للسهر في الوقت الذي يتم فيه التفاوض على الصفقات الدولية).

* تخير أحد المشاهد الإيجابية من هذه الأمثلة التي أسعفتك بها ذاكرتك والتي يمكنك أن تستدعيها من الذاكرة بصفة منتظمة كتذكرة قوية أن العمل تحت ضغط شديد من شأنه أن يؤتي ثماراً إيجابية (على سبيل المثال، اللحظة التي أصبت فيها نجاحاً، طرأت لك فكرة رائعة، أو استمتعت فيها بحفلة مع زملائك). إن هذه الوسيلة مثمرة لأن "المصنع الكيميائي" في عقولنا لا يستطيع التمييز بين موقف مُتَخيل وآخر حقيقي.



* يمكنك أن ترسخ هذا المشهد أكثر في بنك الذاكرة الانفعالية لعقلك بواسطة ممارسة التمارين التالية:

- اذهب لمكان تشعر فيه بالاسترخاء الشديد (على سبيل المثال، حمام دافئ تفوح منه روائح عطرة). استرجع المشهد الخاص بك وأعده مراراً وتكراراً شريطة أن تستغل أكبر عدد من حواسك حتى يصطبغ المشهد بصبغة واقعية في مخيلتك. تخيل الألوان والأشكال/ تذكر الروائح والأصوات وملمس الأشياء، ثم اعمل على تصعيد المشهد عن وعي منك (كما لو كنت تشاهده على شاشة سينما ضخمة مزودة بمكبّرات صوت رقمية). وفي الوقت ذاته احرص على أداء بعض الحركات الطفيفة (على سبيل المثال، لمس إصبعين معاً، أو ثني أحد أصابع القدم الكبيرة). كرر تخيل المشهد الخاص بك مصحوباً بالحركات السالف ذكرها ثلاث مرات.

- إذا غلبك الشعور بالسلبية بفعل الضغط الشديد ثانية، فخذ نفسين عميقين، وأعد الحركات الطفيفة الخاصة بك وأعد تخيل المشهد الخاص بك. سيتحول عقلك تلقائياً وبسرعة كبيرة من الحالة السلبية المسيطرة عليه إلى حالة أكثر إيجابية، ونتيجة لذلك من المفترض أن تشعر بإثارة أكثر بدلاً من الخوف وسيتراءى لك الموقف على أنه تحد بعد أن كان مجرد مشكلة.

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

إجعل من شعورك بالحسد أمرا إيجابيا

"ألم يحدث أن أحسست بنوع من الضيق أو الحزن، وربما الكره أو الظلم أو مظهراً من مظاهر الغيرة لديك، وقد يكون نوعاً من أنواع الحسد. وعلى الرغم من أن الحسد إحساس يسمم حياة أولئك، الذين لا يتوقفون عن مقارنة أنفسهم بالآخرين، إلا أنه إحساس قد تكون له بعض المزايا".

الحسد شعور قديم، قِدم الإنسان على سطح الأرض. وعلى إختلاف اللغات وتعاقب الحضارات، كان الحسد دائماً حاضراً كإحساس يشعل النيران في صدر الإنسان تجاه أخيه الإنسان. وقد قال المؤرخ الفرنسي فوستيل دولا كولونج إن "الإحساس الأكثر طبيعية، الذي يُفترض أن يشعر به الإنسان، وهو يقف متفرجاً على ثراء غيره، ليس الإحساس بالاحترام ولكن الإحساس بالحسد". هذا عن الثراء، لكن الأمر نفسه ينطبق على الجمال، كما يقول الأديب الفرنسي فيكتور هوغو إن "فتى يافعاً مهما يكن فقيراً، قادر على أن يثير بصحته وقوته حسد إمبراطور عظيم إذا كان هذا الإمبراطور مسناً".

– إحساس شرير



وبما أن الكمال ليس من صفات البشر، وحيث إن قائمة الصفات التي تمنينا لو متعنا الله بها لا نهاية لها، فإن القليلين فقط من الناس يمكنهم أن يسعدوا لسعادة صديق سعيد من دون أن يحسدوه عليها. لذا، يكاد يكون الإحساس بالحسد تجاه آخرين أمراً طبيعياً، فهو عيب منتشر يشعر به كل الناس في لحظة ما من لحظات حياتهم.

هدى، التي تبلغ الخامسة والثلاثين، شأنها شأن العديد من السيدات في مثل سنها، واحدة ممن وقعن ضحية الحسد، فهي تشعر بنقص كبير وعقدة تجاه مظهر جسمها وذلك بسبب الأخريات، تقول: "أحياناً تقع عيناي على نساء يتمتعن برشاقة عالية. أحسدهن على رشاقتهن وقوامهن الممشوق، أو على بشرتهن النقية، أو على ملامحهن الجميلة. بالنسبة إليَّ، وأنا التي أمضي ساعات طويلة في نادي الرياضة، لكي أنقص بعض الكيلوغرامات من وزني دون جدوى، رؤية مثل هذه (الكائنات) ذوات الأجسام المثالية تشعرني بالضيق، بل تزعجني".

تواصل هدى: "ألاحظ كيف تُلاحق نظرات الرجال في الشارع أولئك النسوة الرشيقات، وأجد نفسي أنا أيضاً ألاحقهن بنظراتي، باحثة عن عيب واحد في أجسادهن فلا أجده. إن كوني لا أتمتع بنفس المزايا الجسدية التي تتمتع بها أولئك النساء يجعلني أقول أشياء سيئة عندما أتحدث عنهن، وأجدني، قد تولّد لدي إحساس بالكره نحوهن. أعرف أنه إحساس شرير من ناحيتي وغير مبرَّر، لكن ماذا أفعل، إنه الطريقة الوحيدة التي تخفف عني".

- سوء تقدير



الحسد كما يظهر هنا، هو إحساس نشعر به في حياتنا اليومية من دون أن نتعمد ذلك، ويمكننا أن نعرّفه على أنه سوء تقدير للصعوبات التي يواجهها الآخرون، ولما نتقاسمه جميعنا في هذه الحياة.

وطبعاً فنحن غير متساوين في الغنى والصحة وأمام والمرض أو الموت، قد سبب لنا هذا شعوراً بالغضب أو شعوراً بالتعاطف، لكن ليس هناك أي نظام سياسي أو اجتماعي في العالم، مهما يكن له القدرة على إيجاد حل لهذا الإشكال، ويحصل أحياناً أن نتقبل هذا الأمر، لكننا نصب شعورنا بالظلم على أناس بعينهم نعرفهم شخصياً. إننا إذن نميل إلى مقارنة الوضع الذي نحن فيه بأوضاع الناس الآخرين، بالتالي قد نشعر بأننا محرومون مقارنة بهم.

- نقص الثقة بالنفس

يصف عالم النفس جول رونار الحسد بأنه "إحساس خالص وقوي، وهو قبل كل شيء رد فعل دفاعي أولي، يوَلده عدم الرضا والإحساس بعدم الاكتفاء تجاه الممتلكات أو الحب أو النجاح الذي يتمتع به الآخرون، متبوعاً بالرغبة في امتلاك تلك الأشياء". أما المحللة النفسية ميلاني كلين فترى أن الحسد هو "الشعور بالغضب الذي يشعر به إنسان عندما يرى أن إنسانا آخر يملك شيئا يتمنى هو امتلاكه".

إن دافع الحسد يجعل صاحبه يميل إلى الاستحواذ على الشيء الذي يملكه الآخر أو إلى تحطيم ذلك الشيء، ويرغب فيه بعنف، فالرغبة مثل الكره، تكون عنيفة ومدمرة.



وعندما تصل إلى أقصاها، نخلط، بشكل خاطئ بينها وبين الغيرة، التي مع ذلك نعني بها علاقة ثلاثية، في حين أن الحسد ليس له سوى طرفين محركين هما "الأنا" التي تريد أن تمتلك الشيء، و"الشيء"في حد ذاته. وهكذا فإن الحسد قديم جداً مقارنة بالغيرة. ومن وجهة نظر عالم النفس فرانشيسكو ألبيروني: "الحسد سُم يولد من الحرمان، ومن الظلم والإهانة اللذين يدفعاننا إلى التقليل من شأن، وتحقير أي شيء يتجاوزنا، وهو وسيلة هروب نلجأ إليها لنخفي عيوبنا".

إن الحاسد يحسد تلقائية وهدوء وطبيعية الآخرين. ويظهر في النهاية أن الحسد، هو واحد من أعراض ضعف كامن في صاحبه أو دليل على تقليل صاحبه من شأن نفسه، وعدم تقديره لنفسه، إن نقص ثقتنا بأنفسنا، هو الذي يقودنا بلا شك إلى الحسد.

وبالنسبة إلى الحاسدين، فإن شعورهم بالحسد قد يدمرهم. ويتعلق الأمر غالباً بنزوة وقتية يمكن أن نتجاوزها بسهولة، لكن في حالات أخرى يكون الأمر أكثر خطورة. إذ يصل الحاسدون إلى درجة يكرهون فيها أي شيء يحيط بهم، فقط من باب الشره أو الجشع. وبالنسبة إلى المحلل النفسي سافيريو توماسيلا: "الأمر هنا يتعلق بإدمان التملك. إنه مثل بئر بلا قعر، يتمنى صاحبها لو يضع فيها كل شيء وأي شيء تقع عليه عينه، لكنه مهما وضع فيها لا تمتلئ أبداً، حتى يصل إلى درجة أن يفقد كل شيء معناه، وحيث لا يبقى مكان للجوانب الروحية".



يصبح الحسد مرضاً بالنسبة إلى من يعانيه، حيث يعزل الحاسد وراء قضبان رغبته في التملك وفي التحكم وفي الحصول على سلطة ما، حينئذ يصبح الوجود شاقاً وكئيباً.

- علاج الحسد

تصحيح هذا العيب الخطير، عادة ما يكون صعباً ويستغرق وقتاً طويلاً، كما أنه يستلزم مساعدة خارجية من قبل متخصص محترف. قد يستلزم الأمر أحيانا سَنوات من التحليل النفسي، من أجل التغلب على الشعور بالحسد، والدخول في المجال الإبداعي للرغبة وعيش علاقات إنسانية حقيقية.

ينبغي أن نعرف مع ذلك، أنه في إمكاننا تحويل الحسد إلى دافع مشجع على تطوير الذات والانفتاح على الآخر، وعلينا أن نقول أحياناً إن "هذا الشخص محظوظ"، بدل أن نقول "ليس من العدل أن يكون هو وليس أنا من يستفيد"، أو حتى أن نصل إلى درجة أن "نتمنى رؤية الآخر يفشل أو أن نرى شراً يصيبه".

وقبل أن نستسلم للحسد ونترك أمواجه الهادرة تجرفنا في طريقها، يجب أن نقول لأنفسنا إنه مهما بدت الفروق بيننا وبين الآخرين كبيرة، فإنها ليست إلا أشياء قليلة مقارنة بالأشياء الكثيرة التي نتقاسمها جميعاً، مثل الولادة، المرض، الألم، الكفاح اليومي ضد ما يجعلنا نعاني. في النهاية الجميع يعيشون المعاناة نفسها، ونحن بلا شك نرتكب خطأ كبيراً عندما نعتقد أن فلاناً أسعد من الآخرين لمجرد أنه يملك هذا الشيء أو ذاك، أو لأنه نجح في هذا الأمر أو ذاك.



من جهة أخرى، من الضروري أن نعترف بنسبية التملك، فإذا كان الآخرون يمتلكون أشياء لا نملكها نحن، فإننا أيضاً نملك أشياء لا يملكها الآخرون، فلدينا بالتأكيد مصادر غير مسبوقة أو خاصة بنا جداً لا يملكها غيرنا، ويمكن بالتالي أن تجعلنا أيضاً محسودين من قبل الآخرين.

يمكن إذا بذل الفرد مجهوداً ليتغلب على شعوره بالحسد، أن يتغلب على هذا الإحساس السيئ، بل ان يتجاوز الأمر ويجعله وسيلة تساعده على إدخال التجانس على علاقاته مع الآخرين. وبدل أن تكون لدينا فكرة الحسد السلبية نكوّن أفكاراً أخرى إيجابية، مثل أن نفرح لفرح الآخرين ونستمتع معهم بفرحهم، بدل أن نتمنى زوال النعمة عنهم. وهذا بطريقة أو بأخرى، يجعلنا نتقاسم معهم تلك النعمة التي يملكونها، يوصلنا إلى السلام مع أنفسنا ومع الشخص الذي نحسده، وبالتالي فإن هذا يعود بالنفع على علاقتنا معاً.

والحالة هذه، فلا فائدة إذن من الخوف، إذا كنتم تجدون أنفسكم حسودين جداً، فهو إحساس طبيعي قد يتعرض له أي إنسان كيفما كان، وهو وضع يمكن أن يحوله الشخص ذو الإرادة القوية والنية السليمة، إلى عامل قوة وفائدة وإلى دافع إيجابي إلى تطوير الذات وللوصول إلى الأهداف.

***



بداخلك طاقة إضافية لما لا تستخدمها؟

كل الناس يعرفون أنهم يمتلكون الكثير من الطاقات المعروفة.

ولكن القلّة هم الذين يعرفون أن لديهم مخزوناً هائلاً من الطاقة الإضافية التي يمكنهم باستخراجها واستثمارها، أن يحققوا ما يشبه المستحيل في الحالات الحرجة.

إن البعض يعتقد أن كل إنسان يمتلك ذاتين في داخله:

واحدة نظرية، وأخرى عملية. ويرى أن نجاحنا يعتمد أحياناً كثيرة على التوازن بين هاتين الذاتين.

وإذا لم نكن نؤمن بوجود "ذاتين"، كما يرى هؤلاء، إلّا أن مما لا شك فيه أن الله تعالى يزود الإنسان أحياناً بقدرة جديدة لم تكن لديه، وطاقة إضافية لم تكن في حسبانه، وبتلك الطاقة يستطيع التخلص من الكارثة أحياناً.

ولعل كل واحد منا يحتفظ في ذاكرته بمواقف كثيرة مرّت عليه، ولولا تلك الطاقة الإضافية لأصيب فيها بالموت المحقق.

وفي ما يلي قصة أحدهم في ذلك:

كان الليل قد انتصف، والصقيع أنزل الحرارة نحو عشرين درجة تحت الصفر. في ذلك الوقت كان "تيموثي غالوي"، وهو شاب من ولاية كاليفورنيا الأميركية، يقود سيارته على طريق منعزلة في الغابات عندما نظر فلم يرَ حوله سوى الثلج من كل جانب فتوقفت



سيارته. وطوال الدقائق العشرين التي مضت عليه في الطريق لم يكن "غالوي" قد صادف أي سيارة في الشارع، فقدر أن الانتظار داخل سيارته لا طائل وراءه. فرأى أن أمله الوحيد هو الخروج من السيارة بحثاً عن نجدة، ولم يكن يرتدي سوى سروال وسترة رياضيين. لكنه ترك السيارة وشرع يركض في الطريق التي أتى منها وصفعه الهواء البارد، وشل جسمه، فتوقف وسط ذلك القفر وهو يخشى أن يموت ولا يراه أحد.

وبعد دقائق على تلك الحال قرر أن يقاوم الخوف عبر القبول به وتحويل أفكاره إلى أمور أخرى وقال لنفسه: "إذا كنت سأموت حقاً، فإن قلقي لن يبدل الواقع".

وفجأة فتح عينيه على الجمال الذي يحيط به، واستسلم لهدوء الليل، ووميض النجوم، وظلال الأشجار فوق الثلج. ومن غير أن يدري، وجد نفسه ينهض من جديد ويركض وقد تجدد نشاطه. وظل يركض نحواً من أربعين دقيقة حتى بلغ منزلاً يسكنه أناس طيبون استضافوه بكرم بالغ.

لم يدرك "غاليوي" آنذاك أن تلك الطاقة الداخلية الغريبة التي تولدت فيه على نحو مفاجئ ستكون أساساً لطريقة يبتكرها ويدعوها "الرياضة الداخلية"، ولكن بعد سنوات من العمل كرياضي وأستاذ للرياضة، تحقق من أن العامل الذي أنقذه تلك الليلة الرهيبة قبل سنوات إنّما كانت عبارة عن قوة كامنة لدى الناس جميعاً، قوة فاعلة إن هم عوّلوا عليها.



وفي السنين العشر التالية وضع أسس استخدام تلك الطاقة كي تُعين الناس في مرافق الحياة جميعاً. وشرح ذلك في حلقات دراسية ومقابلات تلفزيونية وكتب وضعها بمفرده أو بالإشتراك مع آخرين. وقد أعانت طريقته ألوف الأشخاص على التزام أنظمة حمية، وتحمل وظائف مملة، وإلقاء الخطب وسوى ذلك.

لقد اكتشف غالوي مبادئ "الرياضة الداخلية"، وهو على ملعب كرة المضرب (التنس)، وكان قائداً لفريق كرة المضرب في جامعة هارفارد. بعد أربع سنوات من الخدمة في البحرية عاد إلى رياضته كلاعب محترف في أحد النوادي، ولم ينقطع عن ابتكار وسائل لرفع شأن فريقه. وسرعان ما تنبه لصوت يهمس له وهو يلعب: "هيا، الآن احمل المضرب جيداً، هذه ضربة مسددة كتلك التي لم تستطيع ردها المرة السابقة..".

يقول الرجل: "أدهشني أن أكتشف أن في داخلي نداءين مختلفين، لربما ينطلقان من ذاتين مختلفتين: إحداهما تلعب كرة المضرب، والأخرى تقول للأولى كيف يجب أن تلعب".

وأطلق على تينك الهويتين اسمي: "الذات الأولى" و"الذات الثانية". الذات الأولى لغوية وذهنية، ووظيفتها إدراك الأصول التي تقوم عليها أي لعبة أو مهمة. وهي أيضاً تصدر الأحكام ويسرها أن تقرر ما هو الجيد، وما هو الرديء.

أمّا الذات الثانية فهي تجمع العقل والحواس والأعصاب والعضلات، هذا التجمع الذي يجعل تحقيق أي عمل ممكناً. وعلى رغم

أن الذات الأولى تقرر إذا كنا نريد تعلم كرة المضرب، أو العمل على الآلة الكاتبة، أو بيع الأدمغة الإلكترونية، إلّا أن الذات الثانية هي التي تتولى تعلم هذه الأمور وتنفيذها. وغاية أي نشاط نقوم به هو تحقيق توازن سليم بين الذات الأولى والذات الثانية.

وقد لاحظ غالوي أنه عندما يلعب كرة المضرب على أفضل وجه، فإن الأصوات تختفي من ذهنه، وهذا يعني أن الذات الثانية ترمي الكرة وتردها على نحو تلقائي.

والواقع أننا اختبرنا جميعاً هذا النوع من الإنجاز الرائع في وقت أو آخر، في الأوقات التي "ننسى ذاتنا". فلماذا لا تكون كل أوقاتنا هكذا؟ لماذا لا نجعل من أوقاتنا كلها ظروفاً لإنجازات رائعة؟

من هذه الفكرة انطلق غالوي، وشرع يختبر نظريته على نفسه، وعلى تلاميذه في ملعب كرة المضرب. وسرعان ما تبين له أن تحقيق ما ينشد وقف على إسكات الذات الأولى. ذلك أن تعليماتها وشكوكها وهواجسها ونقدها تعمل على إرباك الذات الثانية. غير أن إسكات الذات الأولى ليس بالأمر السهل. فمعظمنا يظن أن هذا الصوت المدوي داخله هو ذاته الحقيقية. لكن الواقع أنه إذا استطعنا تنحية الذات الأولى في الوقت المناسب، فإن الذات الثانية تتمكن من تأدية دورها على غير وجه، بل هي تجترح المعجزات. ولكن كيف يمارس المرء هذه الرياضة الداخلية؟

في ما يأتي خمسة مبادئ في ذلك:

1- ركّز على النقطة المهمة:



مثلاً في لعب الكرة يكون هذا المبدأ في شكل "أبق عينيك على الكرة".

هذا المبدأ يطبّق حرفياً على حلبة الرياضة، لكنه يكتسب معنى مجازياً في ميادين الحياة الأخرى. وهو يشير إلى وجوب التركيز على الناحية الأهم في أي عمل نؤديه. ويعتقد غالوي أن التركيز لا ينبع من الإرادة، بل من العقل الذي يشغفه هذا العمل أو ذاك. وهذا يعني أن على لاعب كرة المضرب أن يدرب نفسه على "الافتتان بالكرة" إلى الحد الذي يكف معه عن بذل أي جهد لمراقبة حركتها، ويغدو تتبعه لها تلقائياً. وعندئذٍ يبصر كل خط أو خيط أو ثنية فيها. وعندما يحقق المرء هذا الأمر، يلازمه شعور غريب يفوق التصديق والوصف.

وفي "ألعاب" الحياة الأخرى، على المرء أن يقرر ما هي "الكرة". ففي أعمال البيع، مثلاً، قد يقرر البائع أنه هو الكرة. وهذا يجعله يركّز على مظهره وشخصيته. وربما قرر أن "الكرة" هي السلعة التي يحاول بيعها، فيركّز على حسناتها ويبرزها للآخرين. وقد يكون المشترى هو الكرة، يقول: "ركّز عينيك على البائع كما تركّزها على كرة المضرب، وسيبدو لك أن تفاصيل الكرة هنا هي أمور مثل احترام المشتري ومحاولة إرضائه".

2- ثق بنفسك:

إن ذاتنا الأولى، وهي المسؤولة عن اكتساب المعارف، ناقدة إلى أبعد حد. وغالباً ما تنتقد الذات الثانية بعنف قائلة لها: "لا يمكنك أن تنجزي أمراً حسناً".



وهذا خطأ، فالذات الأولى، بدلاً من انتقاد الثانية، ينبغي أن تنظر بإجلال إلى الطاقة البشرية. وكما نثق كلنا بقدرة الذات الثانية على إنجاز أعمال يومية بسيطة مثل كتابة مقال، وإدخال خيط في ثقب إبرة، وقيادة سيارة، هكذا يجب أن نثق بقدرتنا على إنجاز الأمور الأخرى الأكثر تعقيداً.

- ولكن كيف نتعلم أن نثق بأنفسنا؟

هذا يتم بالممارسة، لندع الأمور تحدث على سجيتها! لندع ذاتنا الثانية تعمل. وهذا يعني تعليق أحكام الذات الأولى، سواء كانت التحدي الذي يواجهنا آتياً من انعطاف مفاجئ في حلبة التزلج أم من كرة في ملعب.

وقد وجّه غالوي تلاميذه في ملعب كرة المضرب إلى رمي الكرة نحو علبة، من غير أن يجعلوا همهم تسجيل إصابة. وسألهم أن ينظروا أولاً إلى الكرة جيداً وهي تقطع طريقها نحو العلبة، ثم يراقبوا النقطة التي توقفت عندها وبعدها عن العلبة. وبعد رمي الكرات واحدة بعد الأخرى، صححت الذات الثانية حركاتها دونما جهد واعٍ، إلى أن تمكنت الكرة من إصابة الهدف.

3- ركّز على ما يحصل هنا والآن:

الذات الأولى لا يقر لها قرار حتى تفعل شيئاً نافعاً، مثل مراقبة الذات الثانية باستمرار. والتركيز على ما يحصل فعلاً أفضل من القلق على ما يمكن أن يأتي أو لا يأتي. فإذا كان المرء يتسلق جبلاً، مثلاً، فيجدر به التنبه لوضع قدميه عندما يبلغ رأسه تلة عوضاً عن الخوف



من سقطة ممكنة، إن القلق هو خوفنا مما يمكن حدوثه. ولكن إذا ركّز المرء أفكاره على ما يحصل هنا والآن، فهو يمنح ما يريده تحقيقه أفضل تصيب كي يحدث فعلاً.

إن التنبيه لما نفعل يجب أن يكون إدراكاً موضوعياً لجميع العناصر التي ينطوي عليها الموقف. وإذا بلغ المتزلج قمة تلة، ربما توقفت ذاته الأولى لتقول: "هذه هي التلة اللعينة التي سقط منها زميلي أمس".

والحق أنه ليس هناك تلال "لعينة" وأخرى "مباركة"، إنما هناك تلال ذات خصائص مختلفة. والذات الثانية ترى تلك الخصائص على حقيقتها إذا نظرت إليها وهي متحررة من المخاوف والشكوك التي تثيرها الذات الأولى.

4- لا تجعل النجاح هاجساً مقلقاً:

يعتقد غالوي أن القلق هو أدهى خدعة تمارسها الذات الأولى على الذات الثانية. والقلق يصلّب العضلات ويوتّر الأعصاب، وفي هذا تكمن أكثر أسباب الإخفاق انتشاراً. ويقول هذا الرّجل إن الذات الثانية تؤدي عملها على خير وجه عندما تكف الذات الأولى عن جبهها بالأوامر المستحيلة.

وإذا استطاع المرء أن يتوقف عن إجهاد نفسه، فإن جهده يفيض عندئذٍ من غير تعب. وهذا يتيح للذات الثانية تحقيق الإمكانات التي حباها الله تعالى، فضلاً عن المعارف التي اكتسبتها. وقد وجد



غالوي أنه كلما تضاءل قلقنا على نتيجة أفعالنا جاءت هذه النتيجة خيراً مما نظن.

ويقول: "الاستسلام فكرة جيدة نصف بها ما يحدث للاعب كرة المضرب، أو أي لاعب آخر، عندما يدرك أنه ليس ثمة ما يخسره. وهو عندئذٍ يكف عن القلق على النتيجة، ويستسلم لممارسة لعبته كغاية في ذاتها. ومن الغرابة أن هذا الأمر تتولد منه، في الغالب، أفضل النتائج الممكنة".

5- لا تشك في إمكاناتك:

الشك بالذات يسفر عموماً عن أسوأ العواقب. واللاعب الذي يقول لنفسه، وهو يرى الكرة تأتي نحوه، إنه لن يتمكن من ردها، يخفق فعلاً في ردها. ونحن لا نتغلب على هذا الشك إلّا بالتركيز على الحاضر.

وكما في الألعاب، كذلك في الأمور الجادة في الحياة. فربّنا منح البشر كل ما يحتاجون إليه في إدارة حياتهم وتطويرها، ومن يفشل في ذلك فهو بسبب سوء إدارته، أو عدم استخدامه لطاقاته، أو عدم ثقته بنفسه، أو تشاؤمه.

إستفد من طاقات دماغك:

مستويات الطاقة لدينا ليست الوحيدة التي تتغير صعوداً وهبوطاً خلال ساعات النهار، فالدماغ أيضاً يخضع لإيقاعه الخاص،

ويعتمد هذا الايقاع أساساً على عادات النوم، التعرض لضوء الشمس والتركيبة الوراثية.

ويؤكد الاختصاصون أن التعرف الوثيق الى هذا الإيقاع يساعد على تحسين حالتنا الصحية والنفسية والعملية، وتعطي اختصاصية علم النفس الأميركية البروفيسورة لين هاشر، مثالاً على الدور الذي يلعبه هذا الإيقاع في حياتنا: فتقول ان البالغين فوق الاربعين يكونون عادة أشخاصاً نهارين، لذلك من الأرجح أن يسجلوا نتائج أفضل على اختبار الذكاء إذا خضعوا له الساعة التاسعة صباحاً، عوضاً عن الرابعة بعد الظهر، تضيف هاشر وعدد من أختصاصي الدماغ الآخرين أن بوسعنا حرق المزيد من الوحدات الحرارية في ممارسة الرياضة، ورفع مستوى فاعليتنا في العمل وتسهيل الكثير من مهماتنا إذا عرفنا كيف نوقتها بشكل متوافق مع الإيقاع الطبيعي للدماغ.

ونستعرض في التالي أبرز التحولات التي يشهدها النشاط الدماغي على امتداد ساعات النهار، وأفضل مايمكننا القيام به خلال كل فترة من هذه التحولات.

1- ما بين الساعتين 7 و 9 صباحاً: هذه الفترة هي الأفضل لتمتين العلاقات الزوجية، تقول عالمية الأعصاب البروفيسورة اليا كاراتسوريس، إن السبب يعود الى ارتفاع مستويات الأوكسيتوسن (هرمون الحب9 عند الاستيقاظ، وهذا يجعل الفترة الصباحية مثالية لتقوية العلاقات الزوجية والعائلية وعلاقات الصداقة.



2- ما بين الساعتين 9 و 11 صباحاً: تسجيل مستويات هرمون التوتر الكورتيزول أرتفاعاً متوسطاً في الدماغ مع حلول هذه الساعة، وهذه الكمية المعقولة من الكورتيزول تساعد الذهن على التركيز، وكانت دراسة أجريت في جامعة ميتشيغان الأميركية قد أظهرت أن طلاب الجامعة والبالغين المتقاعدين يكونون أسرع في الاستجابات الذهنية في الصباح، وأن حدة الذهن والتيقظ تتراجعان بعد الظهر، وهذه الفترة مناسبة لتطوير أفكار جديدة، وكتابة التقارير وايجاد حلول للمشكلات الصعبة، تقول البروفيسورة كارولين يون، الاستاذة المساعدة في جامعة ميتشغيان، ان الاشخاص في سن الاربعين وما فوق يكونون أكثر تيقظاً في ساعات النهار المبكرة، لذلك فإنها تنصح ببرمجة النقاشات العائلية، في هذه الفترة المبكرة من النهار، كي يتم ايجاد حلول سريعة لها.

3- ما بين الساعتين 11 و 2 بعد الظهر: تهبط مستويات هرمون النوم الميلاتونين في هذه الفترة، الى أدنى مستوياتها، وهذا يعني أننا نكون خلالها جاهزين للقيام بعدد كبير من المهمات والمشروعات، يقول البحاثة الألمان إن الوقت الذي تتطلبه ردود فعلنا واستجاباتنا في هذه الفترة يكون قصيراً جداً، كذلك فإن قدرتنا على إنجاز الكثير من الأعمال، ترتفع في فترة منتصف النهار، ويستحسن إذن تكريس هذه الفترة، للإجابة عن كل الرسائل الإلكترونية والبريدية، تقديم التقارير المختلفة الى المدير، وحل المشكلات الزوجية المستعصية. لكن البروفيسور رينيه موروا، الأستاذ المساعد في علم النفس وعلوم



الأعصاب في جامعة فاندربيلت الأميركية، يقول: إن التمتع بالقدرة على انجاز العديد من المهمات، يجب ألا يدفعنا الى إنجازها في الوقت نفسه، لأن ذلك يرهق الدماغ والأفضل هو إنجازها الواحدة تلو الأخرى.

4- ما بين 2 و3 بعد الظهر: هذه الفترة هي الأفضل لأخذ قسط من الراحة، يقول الدكتور سانغ لي، من رابطة دراسات الدماغ الدولية، إن هذا التوقيق مناسب لتناول وجبة الغداء، خاصة أن عملية الهضم تستقطب الدم نحو المعدة، وتبعده عن الدماغ، وهو ينصح بتفادي تناول وجبة الغداء قبل هذا الوقت، أي عند منتصف النهار، لأن ذلك سيجعلنا نشعر بالرغبة في النوم، وكانت دراسة أجريت في جامعة هارفرد، قد أظهرت أن الإيقاع الطبيعي للجسم، أي الساعة البيولوجية التي تنظم النوم واليقظة، تكون أيضاً خلال هذه الفترة في مرحلة خمود قصير، مايتناسب مع الراحة التي ينشدها الدماغ في الوقت نفسه. انطلاقاً من ذلك يمكن تخصيص هذه الفترة للقيام بأنشطة تساعد على الاسترخاء، مثل التأمل، أو أنشطة لا تتطلب الكثير من المجهود الفكري، مثل قراءة مجلة، أو دخول مواقع "الانترنت" ولكن من الضروري الابتعاد عن كل ما يمت للعمل بصلة. واختيار قراءة المجلات المفضلة لدينا، أما إذا كانت ظروف العمل لا تسمح لنا بأخذ قسط من الراحة، وغذا ما شعرنا بالخمول (وهو طبيعي في هذه الفترة) فينصح لي بالخروج في نزهة سريعة على القدمين. أو احتساء الماء، فكلا



النشاطين يساعدان على إبعاد الدم عن المعدة وسحبه في اتجاه الرأس، فالماء يزيد من حجم الدم في الدورة الدموية ويعزز انسيابه الى الدماغ.

5- ما بين الساعتين 3 و 6 بعد الظهر: مع حلول هذا الوقت، ندخل في فترة التعاون والاشتراك مع الآخرين في إنجاز المهمات، يقول البروفيسور بول نوسبوم، الاستاذ المساعد في الجراحة العصبية في كلية الطب، في جامعة بيتسبورغ الأميركية، إن الدماغ يكون تعبا في هذا الوقت، لكن هذا لا يعني ان نكون معرضين للتوتر والاجهاد النفسي، بل على العكس، فقد أظهر العلماء في جامعة ميتشيغان، أم مستويات الكورتيزول تنخفض عادة، خاصة لدى النساء، في وقت متأخر من فترة بعد الظهر، وأفضل ما يمكن أن نقوم به في هذه الفترة هو مشاركة الزملاء في مناقشة موضوعات العمل، فعلى الرغم من اننا لا نكون متيقظين ذهنياً مثلما كنا في فترة سابقة خلال النهار، إلا أننا نكون أكثر هدوءاً، ما يساعد على المشاركة في اجتماعات غير خاضعة لأي ضغوط، ويمكن للأشخاص الذين ينهون دوامهم مع حلول هذا الوقت، أن يقوموا بنشاط مختلف تماماً عن عملهم، وتعتبر مارسة الرياضة أفضل مايمكن القيام به، وكانت الدراسات قد أظهرت أن قوة قبضتنا، والبراعة اليدوية، والمهارات الجسدية الأخرى تبلغ ذروتها في هذه الفترة، لكن لا يجب تأخير موعد ممارسة الرياضة لأن الأدرينالين المتبقي في الجسم على أثر ممارسة الرياضة، يمكن أن يؤثر سلباً في النوم، لذلك يستحسن ممارسة الرياضة قبل العشاء لتفادي هذه المشكلة.



6- ما بين الساعتين 6 و 8 مساء: وجد البحاثة أن الذهن يدخل خلال هاتين الساعتين في فترة من التيقظ، ينخفض خلالها مستوى هرمون الميلاتونين الذي يحث على النوم، الى أدنى مستوياته، وهذا يعني أنه من المستبعد جداً الاحساس بالتعب في هذه الفترة، وأظهرت الدراسات أيضاً أن براعم الذوق تكون ناشطة جداً في هذا الوقت، وذلك بسبب التغيرات البيولوجية الطبيعية في مستويات النشاط المرتفعة للقيام بالمهمات المختلفة، خاصة الصعبة منها، كذلك يمكن تمضية الوقت مع أفراد العائلة، أو في إعداد وجبة عشاء لذيذة، ويمكن الحفاظ على مستويات الطاقة عن طريق الخروج الى الهواء الطلق، وتعريض النفس لأشعة الشمس قبل غروبها، فأشعة الشمس تساعد على تعزيز إفراز السيروتونين.

7- ما بين الساعتين 8 و 10 مساء: تشهد هذه الفترة نقلة مفاجئة من التيقظ التام، الى الإحساس بالنعاس، ويعزو البحاثة الأستراليون والبريطانيون سبب ذلك الى الارتفاع السريع في مستويات الميلاتونين، وفي الوقت نفسه نشهد انخفاضاً موازياً في مستويات السيروتونين،، الناقل العصبي المرتبط بالتيقظ، يقول الاختصاصي الأمريكي البروفيسور روبن نايمان، أستاذ الطب في جامعة أريزونا، إن ما نسبته 80٪ من السيروتونين ،يتم إنتاجه في الجسم بفعل التعرض لضوء النهار، ومن الطبيعي أن تنخفض مستوياته بعد غروب الشمس، وأفضل ما يمكن القيام به خلال هذه الفترة، الاسترخاء ومشاهدة فيلم فكاهي خفيف، كما يمكن القيام بأنشطة خفيفة تتميز بالحركات



المتكررة الرتيبة، التي تساعد على الارتياح وإزالة التوترات، مثل غزل الصوف، وينصح نايمان بتفادي حل الألغاز، أو الأنشطة التي تتطلب مجهوداً ذهنياً، في هذه الفترة التي يكون فيها الدماغ تعباً، والحرص على القيام بكل ما من شأنه تعزيز حالة الاسترخاء.

8- الساعة 10 وما بعد: يتوق الدماغ في هذه المرحلة الى تنسيق وترتيب كل ما تعلمه خلال النهار، وهو ما يقوم به أثناء النوم، ويجب أن تكون الأولوية لدينا، الخلود الى النوم والتمتع بليلة نوم كاملة مريحة، والواقع أن النوم يساعد على إيجاد الحلول لمسائل شهدناها خلال النهار، فقد تبين في إحدى الدراسات الحديثة، أن أكثر من نصف الأشخاص الذين تعلموا مهمة ما خلال النهار، نجحوا في إيجاد طريقة أسهل للقيام بها، وذلك بعد نومهم مدة 8 ساعات، ومن الضروري في هذا الوقت تخفيف حدة الأضواء في المنزل بعد العشاء، كي يتأكد الجسم أن النهار قد انتهى، وأفضل ما يمكننا القيام به في هذه الساعة هو التمدد وقراءة كتاب جيد، أو كتابة المذكرات اليومية، أو قراءة شيء نريد أن نتذكره في اليوم التالي

***

ضغوط الحياة.. كيف نتعامل معها؟

كان أحد المدربين يدرب طلابه على إحسان التعامل مع ضغوط الحياة وأعبائها، فرفع كأساً مليئة بالماء، وسأل المتدربين: كم وزن هذه الكأس؟ وهل تتفاوت قدرتنا على حمل هذه الكأس برغم أن وزنها واحد؟

اختلف المتدربون في تقدير وزن الكأس، لكنهم اقرُّوا جميعاً أن قدرات الأفراد على حمل الكأس تتباين حسب قدرات كل فرد، فبادرهم المدرب قائلاً: لقد نسيتم جانباً مهماً في الأمر، يمكن أن تدركوه إذا أجبتم عن السؤال التالي:

هل يشعر الواحد منا بمعناة حمل الكأس، إذا ظل يحملها ساعات، وبين حملها دقائق؟ فأجاب الجميع: نعم، سيشعر من يحملها ساعات بعناء أكثر، وثقل أعظم.

فقال المدرب: إذن.. ليس المؤثر هنا الوزن المطلق لهذه الكأس فقط، فالمعاناة تعتمد على المدة التي أظل فيها ممسكاً بهذه الكأس، فإن رفعتها لمدة دقيقة لن أشعر بتعب ومعاناة، وإن حملتها لمدة ساعة فسأشعر بألم في يدي اليمنى، ولكن إن حملتها لمدة يوم فلربما تطلبون لي سيارة الإسعاف.. فالكأس لها وزن واحد، وكذلك الضغوط كلما



قويت عزيمتي وإرادتي على حملها، وإحسان التعامل معها، قلل ذلك من معاناتي، وكذلك تختلف المعاناة بإختلاف طول مدة حملي للكأس!!

هكذا إذا طالت مدة حملنا للهموم وبالغنا في ذلك، فإن حملنا جميع مشكلاتنا وأعباء حياتنا في جميع الأوقات، فسيأتي الوقت الذي لا نستطيع فيه مواصلة الحياة، لأن الأعباء ستتزايد وتضغط بأثقالها على كواهلنا، فضع الكأس واسترح قليلاً قبل أن ترفعه مرة أخرى، لإعطاء نفسك فترة إستجمام وراحة، لتجدد نشاطك من جديد، وتفكر في حل مشكلاتك بأساليب جديدة، وفي أجواء أفضل.

واضح أني لا أقصد بذلك أن تكون سلبياً، كلما واجهتك مشكلة هربت منها، معاذ الله، ولكني أقصد أنك لن تستطيع أن تواصل حياتك ونشاطك إن قررت أن تحمل مشكلاتك ليل نهار تفكر فيها دون استراحة لجلب صفاء التفكير، إنك بذلك تهلك نفسك، فتتراكم عليك الهموم، وتجلب على نفسك الغم والكدر، ولكن ساعة وساعة.

يعود الواحد منا بضغوط ومشكلات في العمل، ومن الخطأ هنا أن يبالغ في تجسيدها وتضخيمها، ويرهق بها من حوله، وينام بها ويستيقظ، ويظل هكذا حتى يموت حسرة وكمداً.. والصواب أن يُروِّح عن نفسه ويسترخي، ثم يفكر فيها، وليعلم الإنسان من حوله إذا احتاج إلى مشورتهم ومساعدتهم، أو إعلامهم بشيء يخصهم ولكن على قدر الحاجة، دون أن يرهقهم بمشكلاته، أو أن يبالغ هو وهم في إرهاق أنفسهم وإزهاقها بتلك المشكلات.

قوة الغضب

يحمل الغضب وجهاً مزدوجاً، الوجه الهدام كما شحنة الديناميت، والوجه البناء الذي يسمح بتوجيه ليكون طاقة إيجابية وبناءة.

إذا كان ثمة غضب شرعي وطريقة متوازنة للتعبير عنه. إلا أن الإستسلام لنوبات الغضب أمر مكروه. فما السبيل حتى لا يجرّنا الغضب لما وراء عتبة الاحتمال؟ وما الإجراءات العملية لوضع حد لردة الفعل المتسلسلة التي تؤدي إلى فقدان السيطرة على الذات؟ بالطبع لا يمكننا أن نتحرر بالكامل من الغضب ومن مساوئه ولكن يمكننا أن نمنعه من إثارة سلسلة من المواقف المتطرفة. ثمة ست وسائل تمكننا من التعامل بهدوء أكبر مع هذا الانفعال الجارف:

1- تفحص دقيق لأسباب الغضب:

مما لا شك فيه أننا نستخدم غضبنا للوصول إلى هدف ما ونستخدمه كأداة للتفوه بكلمات شريرة. لذا اسمحوا لي أن اطرح عليكم بعض الأسئلة: ما الرسالة السلبية التي تبعثون بها بواسطة مشاعر الحقد، والغضب؟ ما الذي تعبرون عنه بواسطة انفجاراتكم هذه؟

إليكم بعض الأهداف التي تسعون ربما إلى تحقيقها:



- أنتم تستخدمون غضبكم لمعاقبة الآخر: لقد جرحكم أو خيّب أملكم بشكل فظيع ولا يمكنكم أن تسامحوه أو تنسوا الإساءة التي تسبب بها إزاءكم. أنتم تسعون إلى الانتقام بواسطة نوبات غضب تعتبرون أنها مبررة. هل هذا ما تسعون إليه؟

- أنتم تسعون إلى بث الخوف في نفس الآخر؟ مما لا شك فيه أن انفجارات الغضب قد تخيف الآخر، سواء أكان زوجاً أم طفلاً أم زميلاً، هو يخاف ويفقد ثقته بذاته. وربما أنتم تغضبون بهدف جعله أكثر خضوعاً لمشيئتكم.

- أنتم تسعون إلى إشعاره بالذنب: اللوم المعبر عنه بمزاج سيىء والتذكير الغاضب بخيبات الأمل لديكم يثيران لدى الآخر احساساً بالذنب. فعدوانيتكم تشدد على نواقصه وعلى إهماله.

- أنتم تسعون إلى حمله على القيام بالمزيد من أجلكم: إن نوبة الغضب تثير لدى من توجه ضده تأنيب ضمير يحثه بشكل طبيعي على أن يكون أكثر لطفاً وأن يقوم بكل الجهود اللازمة لإرضائكم ذلك انه بحاجة إلى استعادة الهدوء.

- أنتم تسعون إلى ابعاده: نوبات الغضب جزء من استراتيجيات متبعة لإبعاد الآخر. أنتم تريدون البقاء وحيدين على عكس حاجة الآخرين للاقتراب منكم.

أنتم تدركون أن هذه الإمكانات الخمس قابلة جداً للنقاش والجدل!



2- الكشف الصادق عن الدوافع الهدّامة: لماذا لا يلبي الله صلواتنا التي ترجوه أن يدفع الغضب عنا؟ الله قادر بالطبع على تحريرنا من هذه النوبات، ولكن هل أنتم حقاً مستعدون للتخلي عن أهدافكم المريبة ودوافعكم الشريرة؟ ليس الغضب سوى مظهر، أي إنه مؤشر على وجود مشاعر مذنبة عميقة في داخلكم. نوبات الغضب هي مظهر تفكير مغلوط ومظهر من مظاهر أهداف لا ترغبون في البوح بها تعمل على جرح الآخر ومظهر من مظاهر رغبات شريرة. أما الصلوات الهادفة إلى الانعتاق من نوبات الغضب. فهي ليست في أغلب الأحيان سوى مسكن يهدف إلى التخفيف من العوارض بينما يظل سم الغضب قابعاً في الظل. يجب التخلص من السم نفسه الذي يغلف أفكارنا ورغباتنا ولا يكفي أن نتخلص من العوارض، أي من النوبات فقط.

3- نزع فتيل قنبلة الغضب الموقوتة:

كثيرون هم من اعتادوا مراكمة اللوم والنقد والاستياء، يجمعون كل هذه المسائل السلبية التي تسمم حياتهم ويبررون سلوكهم هذا بالقول: "لن نتحدث في كل مرة بكل هذه التفاصيل غير المهمة"!،"لن نجعل من الحبة قبة"!، "غداً ننسى كل شيء"، "الزمن يشفي كل الجراح"، "ما أتجاهله لا يؤثر فيّ". هذه سلسلة من الأعذار تسمّم العلاقات بين البشر، وهي ذرائع تعفينا من طلب تفسيرات وإعطائها. وهي تعكس الخوف من الإساءة إلى الآخر والخوف من فقدان حبه، والخوف من أن يفهم الآخر بشكل سيىء الضيق الذي يشعر به كل من يقبل كل شيء والخوف من تعكير صفو علاقة جيدة.



بيد أننا ننصحكم دائماً بالتصالح مع الآخر قبل أن تخلدوا إلى سريركم. فمن يحمل معه المرارة والمهانة واللوم والخيبة إلى السرير، سيجتر مشاعر سلبية إضافية. فالاحتجاج سيكبر في داخله حتى يصل إلى مرحلة الثورة ورفض الآخر، وهنا ينتصر الشر ومعه الأفكار الهدامة التي تسمم الحياة المشتركة.

4- أخذ الآخر على محمل الجد:

الإنسان الشريف الذي يريد بصدق أن ينزع فتيل قنبلة غضبه الموقوتة عليه أن يأخذ الآخر على محمل الجد. فالعديد من ردات فعلنا الإنفعالية وغير المفهومة تنجم عن أننا لم نفعل ذلك. وإليكم بعض ردات الفعل الممكنة التي تثبت قولنا: "أنا لا أفهم حقاً ما الذي يصيبك من جديد"! "كف عن النظر إلى نفسك بهذه الأهمية"، "ما تقوله مستحيل بالكامل"، "هذا تضخيم من جانبك"، "كيف يمكنك قول هذا"!. أمام أقوال من هذا النوع. يجبر الآخر على اتخاذ موقف دفاعي، ولا يعود يعرف ما يقول إلا إذا فرض نفسه بالقوة وصرخ بأعلى منكم وتكون النتيجة شجار عنيف.

5- نسب دوافع إيجابية للآخر:

فكروا بأن الآخر يحمل دوافع إيجابية إذ أننا بشكل عام ميالون أكثر إلى التفكير بالسوء بالآخرين. وهذه النوايا السلبية التي ننسبها اليهم تثير مقاومتنا وغضبنا. هل تشكين بأن زوجك لم يعد يحبك أو تعتبرين أنه قد عاد تعباً من العمل؟ هل تعتقدين أن زواجك كارثة



طبيعية أو انه يتعين عليك أنت أيضاً أن تسعين إلى تحسين المناخ الزوجي؟ هل تنطلقين من فكرة أن زوجك لا يحمل سوى نوايا سيئة تجاهك أو أنت مستعدة للتفكير بأنه لا يضمر لك سوى الخير؟

عادة ما تتحقق الافتراضات وتتجسد التوقعات وتجد الأحكام المسبقة مبرراتها. وكما كان ألفرد أدلر يقول: "لست الأحداث التي تحدد حياتكم بل المعنى الذي تعطونه إياها". المشاعر السلبية التي تنسبونها إلى الآخرين تؤثر سلباً على حياتكم. والافتراضات السلبية هي نوع من التوقعات التي تتحقق. فلتكن لدينا توقعات إيجابية ولننسب إلى الآخرين نوايا حسنة.

6- طلب العفو:

لقد تعرفتم على الناحية الشريرة في داخلكم وعلى الأهداف الخفية التي تثير نوبات غضبكم وقررتم تصحيح الهدف. إن السعي إلى تصحيح الأهداف الداخلية نعمة إلهية. ولكن لا تتوقعوا من الآخر أن يأتي إليكم ليعترف بذنوبه، ولا تتوقعوا أن يعبر عن رغبته بالتصالح معكم.

إذا كنتم من تسبب بالضرر للآخر، لا يجب أن تجعلوا العفو ينتظر ولا يجب أن تضعوا أي شرط من الشروط. فالعفو لا يحتاج أي إجراء مسبق من الطرق الآخر.

أما الكائنين اللذين يعفو كل منهما عن الآخر. فانهما يصيران قادرين على التحرر من نوبات الغضب ليعقدا سلاماً مع النفس ومع الآخر.




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

كيف تتكيّف مع الشخصيات الصعبة؟

بإعتبار أن تغير الطباع في الآخرين من الأمور الصعبة، فلا بد للإنسان الذي يتعامل مع شخصيات حادة أو متوترة أو منطوية أو عنيدة سواء كانت زوجاً أو مديراً أو شريكاً أو صديقاً أن يراعي هذه الأمور- بعد عدم قدرته على تغييرهم:

1- التكيف معهم وعدم الإصطدام بهم:

يقول دايل كارنيجي: كنت مرة في مكتب صديق لي يشغل منصب مدير لإحدى شركات الطيران الكبيرة. وكان مكتبه يطل على المطار.. وإسترعى إنتباهي منظر الطائرات وهي تحلق في الجو الواحدة بعد الأخرى في يسر وسرعة.. فقلت لصديقي: أليس عجيباً أن يقهر الإنسان الهواء ويسخره لخدمته؟

فقال لي على الفور:

من قال لك أنه قهره وسخره.. أنه لم يقهره ولن يقهره..

فنظرت إليه في دهشة وهو يتابع كلامه:

إن محاولة المرء قهر الهواء هي التي أعاقته عن الطيران منذ مئات السنين. إن القوانين الطبيعية التي تسيّر الطائرات بموجبها هي بعينها اليوم كما كانت منذ أيام "ليوناردي فنشى". فنحن لم نغيرها، ولكننا كيّفنا أنفسنا لنتمشى معها.. فكل طائرة تصنع الآن وفقاً لهذه



القوانين. وكلما أدركنا حقيقة هذه القوانين وكشفنا عما تنطوي عليه، تقدمنا في مضمار الطيران. فقلت لصديقي: نعم صدقت.

وكذلك الحال مع الناس.. إنك لا تستطيع أن تنتفع من جهودهم وخدماتهم إلى الحد الأقصى عن طريق القهر والتسخير والتعالي والإرغام، وإنما بفهم نفسياتهم ورغباتهم، ثم بالعمل على مسايرتهم، سل نفسك دائماً: "ماذا يريد الناس، وما هي ميولهم، وما هي رغباتهم، وفيم يفكرون." ثم تمشي مع هذه الميول والرغبات والأفكار."

2- المداراة:

عن الإمام علي (ع): "من الناس من ينقصك إذا زدته، ويهون عليك إذا خاصصته، ليس لرضاه موقع تعرفه، ولا لسخطه مكان تحذره، فإذا لقيت أولئك فابذل لهم موضع المودة العامة وأحرمهم موضع الخاصة، ليكون ما بذلت لهم من ذلك حائلاً دون شرّهم."

3- تقبل أحوالهم كما هم لا كما نريد نحن:

فكما أننا قد لا نستطيع أن نغيّر طباعنا فإن الآخرين كذلك.

قال الشيخ فاضل الصّفار: "ولعل أول خطوة في فن التعامل مع الآخرين هي الإيمان بقبول الآخرين على ما هم عليه من صفات وخصوصيات، وتلقين النفس بهذا المبدأ، وبمعنى آخر الإدمان على حالة التعايش مع الآخرين والتكيّف مع أوضاعهم، لا شك أنَّ الأفضل من هذا هو السعي لتغيير الآخرين ومعالجة أمراضهم إلى جانب السعي المتواصل لمعالجة أمراضنا الخاصة أيضاً للقضاء على



النواقص وتبديل السلبيات إلى إيجابيات؛ لأنه مقتضى الأمر بالمعروف وتنبيه الغافل وإرشاد الجاهل ونحو ذلك من الملاكات، وهو أيضاً طموح كل فرد مؤمن ومسؤول في المجتمع، بل ومسؤولية الجميع حتى نحصل على مجتمع رشيد وأمة واعية، خصوصاً الأُمم الصغيرة كالمؤسسات والدوائر، إلاّ أن هذا ليس دائماً بالمقدور كما قال سبحانه: (لَّستَ عَلَيهِم بِمُصَيطِرٍ) [الغاشية: 22] كما هو ليس بالأمر السهل دائماً؛ لذا يبقى أمامنا حلاّن آخران:

أحدهما: الإصطدام بهم والدخول معهم في حروب ونزاعات داخلية تحرق الأخضر واليابس، وتنزل بالجميع إلى أسفل المستويات الفكرية والروحية والعملية.

وثانيهما: القبول بالآخرين والسعي للتعايش معهم، وهذا في منطق الحكمة والإدارة أسلوب حكيم يضمن للجميع الإيجابيات وإستثمارها في سبيل التقدم، وفي نفس الوقت يحيّد الخصومات، وينزل بالعدائية والعراكات إلى أقل مستوياتها بما يضمن للجميع مستويات عالية من الصحة وإستقرار البال وهدوء الأعصاب فضلاً عن المحبة والتعاطف والتنسيق.

4- التحلّي بالصفات الأخلاقية: من الصبر والحلم والتغافل فإن وجود هذه الصفات فينا تساعدنا على قبول الآخرين.

قال الشيخ الصّفار:

"ونحن لا نمتلك القدرات الخارقة على معالجة الناس أو تغييرهم بالمعاجز والكرامات، فلم يبق أمامنا إلا أن نعمل على تهذيب



أنفسنا أولاً؛ لأننا أيضاً منهم، ونتصف بصفاتهم ونمتلك مزاياهم، ثم نعمل على توجيههم وإرشادهم إلى الأفضل مهما أمكن، وهذا يتطلب منا المزيد من المرونة وسعة الصدر وطول النفس والمتابعات المستمرة وتوفير الأجواء الإيجابية حتى نهيء أجواء التغيير الصالحة، ومع ذلك يبقى قرار التغيير والتغيّر الأخير بأيديهم.

فإنْ لم نتوفق في ذلك سريعاً بنحو كلي أو جزئي فلم يبق أمامنا إلا العمل على مبدأ قبولهم والتعايش معهم، ولا أظن أن أحداً منّا يلتفت إلى هذه المعادلة الواقعية في الطبع البشري وتبقى أعصابه شديدة التوتر، أو يئن من وطأة النزاعات مع الآخرين."





تخلص من الملّل

يعتبر المَلَل مشكلة العصر الحديث... فكلما واجهت إنساناً وسألته عن أحواله فإنه يجيبك بأنه يشعر بالملل.

فالرجل يمّل عمله_أيّاً كان عمله لأنه روتين أعتاد عليه... والمرأة تمل حياتها في البيت أو في محل عملها... ويتولد من ذلك الشعور بالتعب والسخط على الحياة والناس... وفي ذلك سلبيات عديدة.

وللقضاء على المَلَل لابد من التغيير فيما يلي:

أ- التغيير في النظرة إلى العمل، بأن تقوم بعملك ولديك محبة له وشعور بأنك فرح وسعيد... ألا نرى أن آباءنا وأجدادنا كانوا يعملون من الصباح إلى المساء ولكنهم لم يعرفوا شيئاً اسمه المَلَل. وسبب ذلك هو حبهم لعملهم في الأرض، وإيجاد المرح والفرح أثناء العمل، فكانت المرأة تذهب يومياً عدة مرات إلى عين الماء حاملة الثياب لغسلها وتعود وابتسامتها لا تفارقها.

ب- الإبتكار، فالمراة التي تغيّر في ديكور بيتها وتبتكر طعاماً جديداً وعلاقات جديدة،... تستطيع القضاء على الملل..

ت- الترويح عن النفس، وهو من أهم العوامل التي تطرد المَلَل... وهو تغيير في نمط الحياة... فالحياة تتطلب الإستراحة كما تتطلب العمل... وبهذه الإستراحة يقضي الإنسان على الملل..



إنَّ الغرب يهتم بالعطلة الأسبوعية ويستعد لها... أما أهل الشرق فإنهم يروها مجرد كسل وخمول...

إنَّ الإبتكار والتغيير في العمل من أسباب النجاح.. فكم من إنسان غيّر عمله فأصبح ناجحاً... فهذا الشاعر الكبير "بن جونسون" صديق شكسبير يقول: "لو لا شعوري بالملل من نظم الشعر لما أصبحت كاتباً مسرحياً".

تقول الدكتورة "ماريون هيليارد" في كتابها "نظرة إلى الحب والحياة":

"لا شيء يدفع المرء إلى الهرب من الحياة، أقوى من الشعور بعدم جدوى الحياة، وهو شعور ينتاب المرأة أكثر مما ينتاب الرجل.. فصور الحياة أمام الرجل في تغير مستمر.. إنها تتغير في عمله، وفي كتبه، وفي قراءاته، حتى في طريقه إلى مكتبه في الصباح، وفي عودته منه. بينما نجدها عند المرأة، هي، لا تتغير، ولا تتلون. أنها نفس الصورة الواحدة التي اعتادت أن تراها فتمتلىء بها عيناها مع شروق الشمس حتى مغيبها.. صورة بيتها الصغير، ووجوه أطفالها، ومشاكل البيت والخدم، ثم التفكير في الاطباق الجديدة تتفنن في إعدادها لهؤلاء الذين ترعاهم كل يوم.. فهو "الروتين" إذن، أو هي رتابة الحياة التي تحياها، وخاصة إذا كانت امرأة غير عاملة.. هذا هو العامل الأساسي الذي يدفع المرأة في كثير من الأحيان إلى الزهد في الحياة والهرب منها.

ولكن إلى أين؟ إن هذا الشعور الذي يمتلك المرأة لا يعني أنها لا تحب زوجها، أو أنها تكره أطفالها، أو أنها ليست سعيدة في بيتها..



ولكن مغناه، أنها تريد أن تخرج من هذا "القفص" الذي تجد نفسها فيه، حبيسة وسط جدرانه، على أن تعود إليه مرة أخرى، فهي لا تريد أن تهجره، ولكنها تريد فقط ان تقتل "الروتين" وهي لا تستطيع أن تفعل ذلك إلا إذا وجدت الفرصة لكي تصنع بحياتها ما تريد أن تصنعه بها، بعيداً عن تلك القيود والواجبات التي تفرضها عليها حياتها في بيتها بين زوجها وأطفالها..

وليس معنى هذا أنها تريد أن تفترق عنهم، فهم قد أصبحوا جزءاً من حياتها، بل هم حياتها كلها، ولكن معناه، أن تذهب بهم ومعهم بعيداً لفترة تشعر معها بانطلاقة، تعود بعدها إلى بيتها، أكثر ما تكون شوقاً إليه وحنيناً لكل ما تحمله لها هذه العودة من قيود وواجبات، تصورت يوماً أنها لن تستطيع منها فكاكاً".

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

العادات السبع

تعرف العادة بأنها نقطة الإلتقاء ما بين (المعرفة) ماذا أفعل ولماذا، والمهارة (كيفية الفعل)، والرغبة الدافع لإرادة العمل، ولكي نجعل من أمر ما عادة في حياتنا علينا أن نجمع العناصر الثلاثة معاً، ولأن العناصر الثلاثة هذه من الممكن تعلمها، كذلك العادات الفعالة بالإمكان تعلمها، وممارسة العادات السبع يشعرنا بالنصر الداخلي مع أنفسنا في العادات 1، 2، 3، ومن ثم التحرك إلى العادات التي 4، 5، 6، للنصر الخارجي أو العام مع الآخرين والقيادة بفعالية، وذلك يتطلب أن نكون قادرين على قيادة أنفسنا أولاً.

والعادة السابعة، هي عادة التجديد الدائم في مناطق حياتنا الأربع (الروحانية، البدنية، العقلية، الإجتماعية).

العادة الأولى: كن سباقاً مبادراً "الرؤية الشخصية".

كل إنسان لديه القوة لإتخاذ قراراته الشخصية، وعندما يستخدم الإنسان هذه القوة لإختيار ردة فعله بناء على مبادئه الشخصية يكون سباقاً "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"، والإنسان السباق يعمل على الأشياء التي يملك القدرة على التحكم بها "دائرة التأثير" بدلاً من الإنشغال بالأشياء التي لا يستطيع التحكم بها

"دائرة الإهتمامات"، وهو يستخدم هذه القوة بإيجابية للتأثير على الأحداث وتوسيع دائرة التأثير.

هل تنبع تصرفاتي بناء على إختياري الشخصي حسب ما تمليه علي مبادئي أم بناء على وضعي ومشاعري والظروف؟

العادة الثانية: ابدأ والنهاية في ذهنك "القيادة الشخصية".

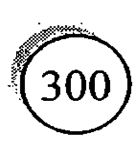
الأشخاص الفعالون ينحتون مستقبلهم بأنفسهم، وهم يستفيدون من البدء والنهاية في ذهنهم في جميع مناطق حياتهم بدلاً من ترك الآخرين أو الظروف تقرر النتائج، وهم يخططون بحرص لما يريدون أن يصبحوا وما يريدون أن يفعلوا، وما يريدون أن يملكوا، ثم يدعون خريطتهم الذهنية ترشدهم في إتخاذ قراراتهم، وهذه الخريطة الذهنية لما يريدون لحياتهم يترجمونها كتابة في بيان بالمهمة أو رسالة الحياة، والشخص الذي لديه رسالة ويستخدمها لإرشاده في قراراته يعيش في تناسق بديع مع ما يعمله.

هل كتبت رسالة حياة شخصية تعطي معنى وهدفاً وإتجاهاً لحياتي؟

وهل تنبع تصرفاتي منها؟

العادة الثالثة: ابدأ بالأهم قبل المهم "الإدارة الشخصية".

ما الأشياء الأولى؟ الأشياء الأولى هي تلك الأشياء التي نجد بأنفسنا أنها تستحق أن نعملها وتحركنا في الإتجاه الصحيح، وتساعدنا على تحقيق المبادئ الذاتية الموجودة في رسالتنا بالحياة، والأشياء الأولية



غالباً مهمة وأيضاً ربما مستعجلة، وأفضل إستخدام لوقتنا يتم بالتركيز على المهم في عملنا وعلاقاتنا.

هل أستطيع أن أقول (لا) لغير المهم مهما كان مستعجلاً، و(نعم) للمهم؟

العادة الرابعة: تفكير المنفعة للجميع (ربح- ربح) (القيادة العامة).

نمط التفكير (ربح/ ربح) ليس تقنية، وإنما فلسفة شاملة للتعاملات الإنسانية، وهو مبدأ أساسي للنجاح في جميع تعاملاتنا، وهو يعني أن الطرفين ربحوا؛ لأنهما إختاراً الإتفاقات أو الحلول التي تفيد وترضى الطرفين؛ وهو ما يجعل كلا الطرفين يشعران بالراحة لقراراتهما وبالإلتزام لأدائها، والشخص الذي يفكر (ربح/ ربح) لديه ثلاث سمات أساسية: الإستقامة، النضج، والوفرة العقلية، فالإنسان المستقيم صادق في أحاسيسه ومبادئه والتزاماته، والناضج يترجم أفكاره ومشاعره بجراءة مع مراعاة مشاعر الآخرين وأفكارهم، والأشخاص ذوي الوفرة العقلية يصدقون بأن هناك ما يكفي للجميع، ويعترفون بالإمكانيات غير المحدودة لتنمية التعامل الإيجابي والتطوير، مما يخلق بديلاً ثالثاً جديداً ومقبولاً من الطرفين.. هل أسعى لما يفيد ويرضى الطرفين في جميع علاقاتي؟

العادة الخامسة: حاول أن تفهم أولاً ليسهل فهمك (الإتصال).



عندما نستمع بقصد الفهم تصبح إتصالاتنا أكثر فعالية، وندع تحوير كل شيء حسب رغباتنا، ونوقف قراءة توجهاتنا في حياة الآخرين، ونبدأ في الإهتمام بما يحاول الآخرون قوله ونكون مستعدين أكثر للإنصات بقصد الفهم والتجارب.

والجزء الثاني من هذه العادة أن تحاول أن يفهمك الآخرون، وهي تحتاج إلى الجرأة والمهارة؛ الجرأة لتبين بشكل جيد وجهة نظرك بناء على قدرات الآخرين.

هل أتحاشى الردود المتحيزة وبدلاً منها أعبر عما فهمته من الآخرين قبل محاولة إفهامهم؟

العادة السادسة: التعاضد (التعاون الإبداعي).

الخشب الأحمر تتشابك جذوره بنظام يجعله ينبت متقارباً؛ وهو ما يساعد الأشجار على عدم السقوط في الرياح الشديدة. ويستطيع إثنان أن يضاعفاً النتائج بالتعاون الخلاق والتفاعل الخارجي، ويحققون الكثير مما لا يستطيعون تحقيقة على إنفراد؛ وذلك إذا ما كانوا: يقيمون الإختلافات، يفتحون أنفسهم لإمكانيات جديدة يمارسون نمط التفكير (ربح/ ربح)، ويبنون الثقة فيما بينهم، عندها سوف يجنون ويتمتعون بفوائد تلاحمهم (وَ تَعَاوَنُواْ عَلَى الْبِرِ وَالتَّقْوَا) هل أقيم إختلاف وجهات النظر والآراء في الآخرين في محاولة الوصول إلى حلول؟

العادة السابعة: شحذ المنشار "التحديد".

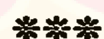


حد المنشار قد لا يستطيع القطع خلال الأخشاب مع كثرة الإستعمال، ويكون الحد في حالة لا تسمح بإستخدامه بفعالية، ولكي نعمل بفعالية نحتاج إلى شحذ المنشار، بمعنى آخر: نحتاج إلى صيانة وتطوير أنفسنا، ومفتاح النجاح لشحذ المنشار يكمن في العمل بصفة دورية على الأبعاد الأربعة للتجديد:

(البدنية/ العقلية/ الإجتماعية/ الروحانية)، "نحتاج للعمل لمدة 3 ساعات تقريباً أسبوعياً على الأربع مناطق، والصلوات مثلاً تستغرق ما يقارب ساعتين على أقل تقدير أسبوعيا".

هل أمارس تطويراً مستمراً في الأبعاد الأربعة في حياتي:

(البدنية- العقلية- الإجتماعية- الروحانية)؟






FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

كيف تحقق أهدافك؟

إنَّ سبيل الوصول إلى تحقيق هدف حياتك هو غايةٌ في السهولة. وإنه ليمكنك تحقيق أيِّ هدفٍ يستقرُّ عليه قرارك.

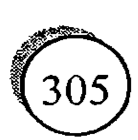
وتحقيق هدفك.. أيَّ هدفٍ لك... كائناً ما يكون اختيارك له... إنما يتطلب منك فقط القيام ببعض الأشياء البسيطة السهلة، الواقعة في متناول أيٍّ كان.

1- إذا فشلتَ فافشل إلى الأمام!

كلٌّ منا تتعثر خطاه بين فينة وأخرى في طريق سيره نحو هدفه. وأحياناً قد تجد نفسك منطرحا على الأرض، وسقوطك لن يكون سوى بسبب التعثر بالأشياء والعقبات الصغيرة القليلة الشأن. ولا عجب في ذلك، إذ ما مِن أحدٍ من الناس قد سبق له وأن تعثَّر في يومٍ من أيامه الماضية، أو يمكن أن يتعثرَ في يومٍ من أيامه القادمة، بجبلٍ شاهقٍ مرتفع!! إنما يتعثر الناس بالأشياء الصغيرة، التي قد تصعب ملاحظتها!! (وفي هذا، ما فيه من عبرة ودرس!).

لهذا، عندما تتعثر خطاك، وتسقط، من وقتٍ لآخر: احرص على أن يكون سقوطك إلى الأمام.. باتجاه الهدف!

وليس المقصود بهذه العبارة، معناها المادي الحرفي أبداً. بل المقصود هو معناها الذهني والفكري والمعنوي، بما يشكّله من طريقة



تفكيرٍ، وأسلوب تصرُّف. إنه أسلوب المثابرة على التقدم باتجاه الهدف، حتى عندما نتدهور ونتعثَّر، وتطرحُنا الحياة أرضاً.

وهذا يقود إلى شكلٍ آخر من أشكال المثابرة على تحقيق الهدف.

2- احرص على العودة إلى النهوض بعد كل عثرة!

هنا أيضاً نكرر القول: إن معنى العبارة يجب ألا يُحمل، أو أن يفسَّر، بالمعنى المادي الحرفي، بل بالمعنى العقلي، والسلوكي. هذا يعني أن تتعاطى مع المعاثر التي قد يكون لابد منها على الطريق نحو الهدف، على أساس أنها مجرَّد أحداثٍ وواقعاتٍ، لا كوارث ومثبِّطات!

لا تستلقِ في مكانك حيث تعثرتَ لتضع كفك على خدِّك وأنت تحدِّث النفس قائلاً: إن الطريق شاقَّة ووعرة... وها أنا على الأرض منطرح.

لا... لا تقل ذلك حتى وإن كنت لا تكاد تنهض حتى تتعثر من جديد.

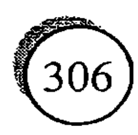
لا تندب الحظَّ قائلاً: إنني ضحية مؤامرة ما... وإن أحدهم يتعمَّد وضعَ العراقيل في طريقي.

لا تَطِلِ المكوثَ على الأرض! سارعْ إلى النهوض من جديد!

إنهضْ كلما زلَّت بك القدم... وبالأرض لا تلتصق!

إنهضْ وتابعِ المسير! سرْ إلى الأمام نحو الهدف! أمَّا الخطوة التالية للنهوض، فتأتيك من المثل الياباني التالي:

3- "إذا تردَّيت في حفرةٍ، فلا تخرجْ منها فارغ اليدين!"



عندما تربح شيئاً جديداً، مع كل سقطة، فإنك تتعلَّم كيف تربح حتى في خسائرك.

وعندما تتعلم كيف تربح حتى من الخسارة، فإنك تكون قد تعلمت أسلوباً مجرَّباً في كيفية شقِّ الطريق بالفشل نحو النجاح.

وهذا الأسلوب عظيم الأهمية، شديد التأثير، بحيث أنني كنت قد جعلته عنواناً لفصلٍ كاملٍ أفردته من كتابي المسمى: "كيف تحقق جميع أهدافك وتحصل على كلّ ما تريد"!

فالأسلوب العلمي المتمثل في شق الطريق إلى النجاح بواسطة الفشل، يعني أنك تتابع اكتشاف الأشياء التي لا تجدي، والأساليب التي لا تنفع، كوسيلةٍ لاجتنابها جميعاً، وعدم العودة إليها أبداً. خاصة بعد اختبارها اختباراً جيداً، وبعد عزلِها عزلاً آمناً، ووضعِها في لائحة الأشياء التي لا جدوى منها، ولا نفع فيها. كما أنه يعني أنك تبقى على هذه الوتيرة حتى تقع على الأشياء التي تنفعُ، وعلى الأساليب التي تجدي. فتحتفظ أذَّاك بها، وتفرِدُها عن سواها كما يفرد المزارع حبوب الحنطة الذهبية عن أحساك السنابلِ، وأغلاث الزوان.

وهكذا، بدلاً من النظر إلى الفشل على أساس أنه بعبعٌ مخيفٌ يجب الإبتعاد عنه، وعدم الوقوع فيه: فإن عليك أن تعي أن الفشل هو واحدٌ من أوسع أساليب البحث العلمي والصناعي إستعمالاً. وأنه لطريقٌ كثيراً ما يكون لا بدَّ منه من أجل الوصول المؤكَّد إلى مراتب النجاح، بعد العبور فوق جسر الحقيقة، على صهوة جواد اليقين!



فإذا كنت تنجح في كلّ شيءٍ، ولا تَعرفُ الفشلِ أبداً، فهذا لا يعني بالضرورة أنك شخص عالي الهمَّة، شديد الكفاءة، بالَغُ القدرة. بل إنه يعني فقط، أن أهدافك شديدة التواضع، وأنَّ ما تقوم به من أعمالٍ، يتسم بقلَّة الأهمية. كما أنه يعني أنك وضعت نفسك في هذا المسار المأمون إلى درجة المبالغة، لسببٍ بسيطٍ، هو أنك تخاف الفشلَ، وتخشى المغامَرة!!

فالجبناء من الناس، كونهم يهابون الفشل، يدارون هذه الآفة النفسية التي تسيطر عليهم، بتخفيض سقف أهدافهم إلى ما يتناسب مع تواضع همَّة الواحد منهم، ومع إنخفاض مستوى أدائه.

إن مثل الواحد منهم، يشبه مثلَ لاعبِ الغولفِ المبتدئ الذي لا يستطيع أن يرقى بأدائه إلى معدَّل اللعبة المطلوب، لذلك فإنه يسعى إلى تخفيض المعدَّل حتى يتناسب مع درجة أدائه، بدل أن يكون هاجسُه هو اللجوء إلى عكس ذلك تماماً.

كلُّ امرئٍ قادرٌ على الأداء في المستويات الوسطية، وعلى تحقيق الأهداف المتواضعة. ومعظم الناس يفعلون ذلك ويكتفون به. والسؤال هو: لماذا؟

أمَّا الجواب فهو: لأنَّ معظم الناس يبدأون حياتهم بأهدافٍ متواضعة، أو حتى بدون أهداف أبداً. أو لأنهم ربما يخفِّضون سقفَ أهدافهم بسرعةٍ بعد مصادفتهم لأوَّل فشل.

ولا تحسبن السبب عائدٌ أنهم كسالى. فمعظم الوسطيين من الناس يكدحون بكل جدٍ في وظائفهم المتواضعة! من أجل أجورهم



المتواضعة! لدفع نفقات معيشتهم المتواضعة! المتطابقة مع أهدافهم المتواضعة! أو المعدومة أصلاً.

لا، ليس كسلُهم هو سبب ما هم فيه، بأيِّ حالٍ من الأحوال.

كما أن السبب ليس أيضاً عائدٌ إلى نقص مستواهم الإجتماعي، أو إلى نقصِ مستواهم التعليمي... أو سوى ذلك من أوجُه "النقص" الأخرى التي يمكن تعدادها في وصف حالة "المُعدَمين" من الناس.

ربما يتوجب علينا ألا نُغفِل "نقصاً" واحداً وحيداً:

إنه نقص الحوافز! وفتور الحماس! وتواضعِ الهمم!

وبسبب أن ما من حافزٍ يحفِّز الكثير من النـاس، ولأنَّ ما من دافع يرفع فيهم الهممَ ويثير الحماس: فإنهم يضعون لأنفسهم أهدافاً خجولةً شديدة التواضع، أو أنهم لا يتخذون لهم هدفاً من الأهداف على الإطلاق!!

وهذا بالطبع، سببٌ رئيسٌ خطيرٌ واحدٌ، يقعٌ في جملة أسبابٍ أخرى، أما السبب الآخر، الأكثر منه خطورة وتأثيراً: فهو إمتناع هؤلاء الناس عن محاولة الكفاح من أجل نجاحات حاسمة، وقعودهم عن الإستجابة الإيجابية للتحديات الكبيرة التي تقتضيها الحياة الكريمة، مخافة السقوط في براثن الفشل!

وكم كانت النتائج ستختلف، والدنيا ستتغير نحو الأفضل، لو أن الناس تعلموا، فقط، أن الفشل ليس مدعاة للخوف، إنما هو مجَّردُ تجربةٍ، بل وسيلةٍ، موضوعةٍ برسمِ الإستعمال، والإستخدام، والتسخير، من أجل النجاح!



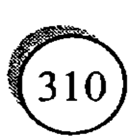
إن النجاح هو، بكل بساطة، وسيلة من وسائل اكتشاف الأشياء التي لا خير فيها ولا نفع منها؛ كمقدمة لازمةٍ، لفصلِها وعزلِها جانباً من أجل متابَعة البحث بين سوها من الأشياء غير المجرَّبة بعد... حتى الوصول إلى الأشياء العاملة، والعثور على الأساليب النافعة الناجعة. فالفشل هو الأسلوب الرئيس الأكثر شهرة وإعتماداً بين سائر الأبحاث العلمية، من طبيَّةٍ، أو صناعيةٍ، أو سواهما.

وفيمَ خوفُك يا عزيزي من الفشل؟ ما دام أن كبريات الشركات تنفِق سنوياً بلايين الدولارات على أبحاثٍ يعلم القائمون عليها، منذ البداية، أنها ستفشل في غالبيتها العظمى!

فهذا هو العالم أديسون، ومعه فريق عملِه، يمرُّون في 17000 تجربة علمية فاشلة قبل النجاح في إستخراج مادة اللثي (لبن الشجر) بكمياتٍ صناعيةٍ من نباتٍ واحدٍ فقط. لكن التجربة الأخيرة الناجحة كانت تستحق 17000 تجربة فاشلة جرَت قبلَها!!

وبالإضافة إلى كون الفشل، أسلوباً مجرَّباً للنجاح، فإنه جيدٌ أيضاً لتصليب عودك، وبناء شخصيتك، لأنه خبرة تستثير فيك شرارةَ العزم، وتستفزُّ روحَ التحدِّي.

إن الفشل لا يسلبك شيئاً، بل يبني فيك الكثير من المزايا الشخصية والسلوكية الجيدة، فأنت لا تخرج أقل عزماً من تجربة الفشل. لا بل أنت تخرجُ أصلب عوداً، وأغزر خبرة، وأمضى عزيمة، وأقسى شكيمة، وأشدُّ تصميماً، وأقوى إصراراً. وإذا بك في آخر الأمر، تخرجُ أفضل حالاً مما سبق!



لقد تعلمتُ، بطريقة ما، تلك الحكمة السالفة المشار إليها، بينما كنتُ لا أزال في بداية حياتي كشابٍ يافع. لذلك فقد شرعتُ في تعليم نفسي كيفية الصمود لأقسى الصدمات، وأصعب المعاثر، عن طريق التعرُّض، بصورة قصدية، إلى المواقف المحفوفة بالفشل.

ففي المجال الرياضي، كنت أتعمَّد مبارزة أقوى الأبطال. وكملاكم مبتدئ كنت أتدرب مع المحترفين، من نادٍ لآخر، ومن حلبة لحلبة. كما تمرَّستُ في البيع حتى صرت معتاداً على سماع كلمة: "لا"، فأصبحَت هذه الكلمة لا تعنيني شخصياً، أكثر من كونها مكوِّناً من مكوِّنات قانون المعدَّلات (Law of averages).

وهكذا ترى يا عزيزي القارئ، انني لا أكتب هذا الكلام عن الفشل، إنطلاقاً من برج عاجيٍّ. بل اكتبه بعد أن كان لي معه تجاربٌ لا تحصى، وإخفاقاتٌ لا تعدُّ.

وهكذا، من خلال أمثولة حياتي المديدة التي أصابني فيها الفشل مراتٍ عديدة، مثلما أصبتُ فيها نجاحاتٍ كثيرة: يأتيك يا عزيزي هذا الدرس صريحاً عالياً صافياً.

وإذا كانت نجاحاتي قد تسبَّبت في تحسين ظروفي، فإن الفشل قد تسبب في تحسين أدائي وشخصيتي! فالفشل معلِّمٌ عظيم.

عندما تصبح في غيرِمَا خوفٍ من الفشل، تستطيع أن تلتمس الأهداف السامية العالية! وقد لا تستطيع الإرتقاء أبداً إلى مواقع النجوم في السماء، لكنك تستطيع أن تترسَّم طريقك على الأرض مهتدياً بهديها، وبمواقعها، من أجل تحديد إتجاهاتك!!


FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

طريقك إلى قمة الإداء

(التدفق Flow): هي حالة من نسيان الذات والغرق في عمل يملك كل إنتباه المرء وحواسه حتى يكاد لا يشعر بالعالم الخارجي من حوله، وتدعمه تدفق من العواطف الإيجابية مليئة بالطاقة والحيوية تعمل جميعها على صرف انتباهه تجاه العمل الذي يقوم به.

يكتنف الإنسان في هذه اللحظات شعور بتوقف الزمن، وإحساس داخلي بالبهجة، وقدرة خارقة على التركيز والمهارة في الأداء، وتحول الصعب إلى أمر يسير. ويغيب عنه الإهتمام بالكيفية التي يُؤدي بها العمل أو التفكير في النجاح أو الفشل لأن مشاعر السرور والبهجة بالعمل نفسه هي فقط التي تحركه وتحفزه. واسمع كيف تصفها إحدى لاعبات رياضة التزلج:

لا أتذكر شيئاً من تلك اللحظة، إلا أنني كنت مغمورة بشعور من الإسترخاء، شعرت وكأنني شلال يتدفق.

يعيش مثل هذه الحالة الكتّاب عند تناول أعقد القضايا، والعلماء أثناء قيامهم بتجربة ملهمة، والرياضيون في أحلك المنافسات، والفنانون أثناء قيامهم بعمل مبدع، والخطباء في أصعب المواقف وغيرهم.



ذكر أحد الكتّاب أن جراحاً أصابته الدهشة عندما وجد أن جزءاً من التركيبات في غرفة العمليات قد تهدم دون أن يشعر، حين كان يقوم بإحدى العمليات الجراحية المعقدة، وكان يعيش حالة التدفق الشعوري والتي منعته من الإنتباه إلى ذلك أثناء العملية.

أحد أهم العلماء الذين انشغلوا بدراسة (التدفق الشعوري) هو عالم النفس ميهالي شيكسنتميهاي. درس هذا العالم ظاهرة التدفق ووصل إلى أن الدخول فيها يحتاج إلى المتطلبات الآتية:

* حب العمل الذي ستقدم عليه، والشعور بالبهجة العارمة والحماس المتقد أثناء القيام به. إذ لا يمكن أن تصل إلى مرحلة التدفق الشعوري أثناء أداء عمل لا تحبه ولا تعشقه. فالبداية إذن في خلق الإهتمام، والرغبة الجامعة في أداء العمل، والإستمتاع به. وسيساعدك في ذلك أن تسأل نفسك: ما هو العمل الذي تود أن تجد نفسك منغمساً فيه وتتمنى أن لا ينتهي؟

في دراسة لـ (200) من الرسامين بعد 18 سنة من تخرجهم من كلية الفنون تقرر أن الفنانين الذي تذوقوا واستمتعوا ببهجة الرسم ذاتها هم الذين أصبحوا فيما بعد رسامين جادين لهم ووزنهم. أما هؤلاء الذين كان دافعهم في الإلتحاق بكلية الفنون، تحقيق الشهرة والثروة فقد انسحب معظمهم من مجال الفن بعد تخرجهم. ولذا تنتهي الدراسة إلى أن: (يجب أن يكون هدف الرسامين هو الرسم ولا شيء آخر).

* تركيز الإنتباه الحاد على العمل الجاري وفي اللحظة الحالية وليس على الماضي (أخطاء) أو على المستقبل (مكاسب). فالتركيز العالي

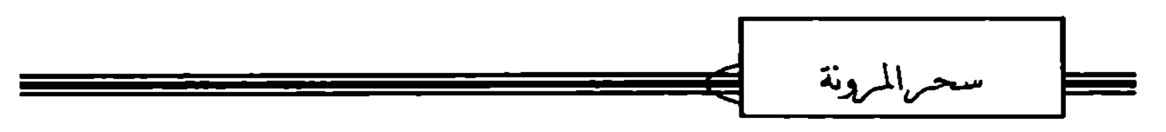
هو جوهر التدفق. وهذه الخطوة تتطلب قدراً من الجهد، لكن ما إن يصل المرء إلى مرحلة التدفق حتى تنطلق قوة دفع ذاتية تؤدي إلى القيام بالعمل بكل هدوء ودون جهد عصبي يذكر.

كيف نصل إلى التركيز الحاد؟ يمكن أن نتعلم ذلك من كبار الرياضيين. فقبل أن تبدأ أي مباراة أو منافسة يخلو الرياضي بنفسه، ويقوم بتمرين التنفس العميق حيث يوجه تركيزه على عضلات بطنه وهي تقوم بإدخال الهواء وإخراجه، والتأكد من جريان الأوكسجين في كل عضلة. بعد الإسترخاء وإستجماع التركيز، يبدأ بممارسة تمرين التصور البصري حيث يبدأ في تصور المهارات والحركات والتكتيكات التي يتوجب عليه القيام بها أثناء اللعبة. كما يصوب تركيزه نحو الهدف (كرة التنس أو مرمى كرة السلة أو العمود الذي يجب أن يجتازه بالقفز.. إلخ) ويبعد أي مؤثر قد يشتت ذهنه.

* الشعور بالتحدي: فالأعمال السهلة تبعث فينا الملل، والأعمال شديدة الصعوبة أو التي نجهل كيف تؤدي تسبب لنا القلق والإرتباك. بينما الأعمال التي تتجاوز حدود قدرتنا وتشكل تحديا معقولاً قد تكون هي الأنسب كعامل مساعد للوصول إلى حالة التدفق. ولذا يُنصح بتقسيم المشروعات الضخمة إلى أعمال جزئية صغيرة تساعد على قوة التركيز وبالتالي الوصول إلى مرحلة التدفق وقمة الأداء.

في الختام، بعد قراءتي لأدبيات هذه المهارة سألت نفسي: كم نعيش هذا الشعور خلال اليوم؟. هل يمكن أن نعيد التفكير في الأعمال الروتينية التي نقوم بها كل يوم (العمل الوظيفي، الدراسة الجامعية،





الصلوات الخمس،..) ونحولها إلى أعمال تُؤدي ونحن في حالـة التـدفق الشعوري؟ أمر يستحق التجربة..!



***



كيف تحتوي صعبي المراس؟

قائمة الأصناف العشرة من الناس غير المرغوب فيهم:

يحتوي مستودع مهارات الإتصالات التي تملكها على درجات متفاوتة من المعرفة والجهل مع ما ينتج عنهما من أسباب القوة والضعف، وتبعاً لذلك فإنك لن تجد عناء في التعامل مع شخص ممن لا يطيق أحد التعامل معه، لكون ذلك الشخص مجرداً من الأحاسيس والعواطف، وربما تجد صعوبة أكبر في التعامل مع أناس سلبيين ممن هم كثيرو الضجة والإزعاج، ولربما تبين لك أن التعامل مع من يتصفون بالعدوانية من الناس هو أمر يرقى إلى مصاف أعلى درجات التحدي، وقد تصاب بالإحباط جراء تعاملك مع الكسالى من الناس، وربما فقدت القدرة على التحمل لو تعاملت مع المتبجحين والمتعجرفين.

ومن طبيعة الأشياء أنك أنت نفسك قد تتسبب في الإحباط لكثيرين من الناس؛ لأن أي شخص قد يسبب عبئاً على شخص آخر على الأقل في بعض الأوقات إن لم يكن في جلها.

ومن المحتمل أن تتفق أو تختلف مع هذا الشخص أو ذاك في وجهات النظر حول من هو الشخص الصعب ومن هو الهين، ومن هو الصالح ومن هو الطالح، ورغم ذلك فإن المجتمعات المهذبة لديها إجماع معين في الرأي عن الناس الذين يتميزون بالصعوبة، وعن



الصعوبات التي تجدها تلك المجتمعات في تصرفاتهم. ولقد حددنا عشرة نماذج من السلوكيات المعينة التي يشعرون بالتهديد أو المعارضة مما يمثل مقاومتهم للتهديد أو الإنسحاب من تلك المواقف المكروهة، ونورد فيما يأتي عشراً من حالات السلوك الحرجة التي يصل فيها أناس عاديون إلى أسوأ حالاتهم:

1- العدواني: إن الشخص العدواني دائماً يجعل سلاحه سلاح تحدّ وتصويب وغضب، وهذا هو ذروة الضغط والسلوك العدواني.

2- المتهكم: إن التعليقات الوقحة والتهكم المؤذي والتوقيت الجيد لدوران العيون، وكذلك اختصاص المتهكم هي التي تضعك في موقف الغبي فتقتل إبداعك ومواهبك.

3- الهائج بلا سبب مقنع: بعض الناس يتعاملون معك بهدوء، ثم ينفجر ويهيج بسبب أشياء لا تمت بصلة إلى الحالة الراهنة.

4- المتعالم الذي يدعي المعرفة: مما لاشك فيه أن المتعالم الذي يدعي المعرفة قل أن يحتمل الصواب والخطأ، وعند حدوث خطأ ما فإنه يحاول أن يظهر معرفته به.

5- المغرور: إن المغرورين لا يستطيعون خداع جميع الناس إلى الأبد، لكنهم يستطيعون خداع بعض الناس لمدة ما، ويستطيعون خداع الناس البسطاء لوقت طويل، لا شيء إلا للإستحواذ على انتباههم واهتمامهم.

6- الإمعة: دائماً يسعى الإمعات من الناس لإرضاء أناس آخرين تجنباً للمواجهة معهم، يقول الإمعات دائماً (نعم) دون التفكير



بما يلزمون به أنفسهم من أعمال، وهم يستجيبون لجميع الطلبات على حساب وقتهم، وعلى حساب التزاماتهم السابقة، ويحملون أنفسهم ما لا طاقة لهم به من الإلتزامات إلى أن يضيعوا ما لأنفسهم عليهم من حق، وبذلك تصبح حياتهم مأساوية.

7- المتردد: في اللحظة التي يجب أن يتخذ فيها القرار يلجأ المتردد إلى التسويف والمماطلة على أمل أن يتاح له خيار آخر، ومن المحزن بالنسبة لمعظم القرارات أنه قد تطرأ فكرة جداً في وقت متأخر جداً من شأنها أن تجبر القرار على أن يتخذ بنفسه.

8- الشخص العدمي/ اللامبالي: كم كان هناك نوع من رغبات وأمنيات؛ بل حقائق ووقائع قتلها الشخص اللامبالي ببروده وموت حماسته.

9- الشخص الرافض: قد يكون لكلامه أثر حاسم في رفع المعنويات أو هدمها، وفي هزيمة الأفكار الكبيرة أو دعمها، أثر كبير من رصاصات طائشة قاتلة، أو أثر أقوى من الأمل.

إن الشخص السلبي الرافض؛ مثله مثل شخص مخادع مائع السلوك، يحارب دائماً معركة لا تنتهي.. معاركه عقيمة لا فائدة منها.

10- الشاكي الباكي: إن الشكاة من الناس يشعرون دائماً بالبؤس، وبأن الشاكين محاطون بعالم ظالم، وإن الصواب هو مقياسهم؛ ولكن أحداً لا يقدرهم حق قدرهم، وحين تقدم لهم النصائح والحلول تصبح صديقاً غير مرغوب فيه، وبذلك يزداد تذمرهم.



هؤلاء من هم يتميزون بالصعوبة من الناس، والذين لا يتحملون معظم الناس التعامل معهم، أو العمل معهم أو الحديث معهم، فلا تيأس إذا ما مللت من الكسل، أو أحبطت من التبجح، أو أصابتك طبيعة البشر بخيبة أمل، بدلا – تذكر دائماً أنك لابد وأن تستمر في التعامل معه والمحافظ عليه وتفعليه في خدمة أهداف المؤسسة، وبالتأكيد ستحقق معه نتائج إيجابية وستكتسب خبرات جديدة من خلال التعامل معه ومن المهم تسجيلها.

***



مهارات للتخفيف من القلق والتوتر

فن الإسترخاء

يلجأ المعالج إلى تعليم المرضى مهارة الإسترخاء. وهي قائمة على مبدأ أن الهدوء الجسدي سيبعث الطمأنينة للبال. كما أن القلقين يشعرون بتوتر عضلات الوجه والرقبة والأطراف مما يعطي الإسترخاء أهمية خاصة.

لاحظ أني قلت أن الإسترخاء مهارة وفن، لأنه في الحقيقة يحتاج المرء إلى بعض التدريب حتى يمارس الإسترخاء بالشكل المطلوب، وحتى يعطي النتيجة المنتظرة.

وفي الواقع أن الإسترخاء أداة رائعة لأولئك الذين يتطلب عملهم جهداً ذهنياً وجسدياً. وليت مدارسنا تصرف بعض الوقت لتعليم الطلاب هذه المهارة بدل إشغالهم بالمعادلات الكيميائية والفيزيائية المعقدة.

هناك عدة أنواع للإسترخاء والتفصيل فيها يطول وسنتحدث عن أهم أنواعه، وأكثرها استخداماً وشيوعاً..

والآن استعد لتقوم بالخطوات التالية:

- استلق على ظهرك في مكان هادئ وضع يديك إلى جنبيك وابدأ بالعضلات الصغيرة من القدم صعوداً إلى أعلى أو من اليدين والرأس نزولاً إلى الأسفل.



- ستقوم بشد كل عضلة لمدة خمس ثواني ثم ترخيها لمدة 01-51 ثانية واستشعر خروج التوتر العصبي مع الإسترخاء.. اترك العضلة مرتخية تماماً ثم انتقل إلى الجزء التالي.

- ابدأ الآن بأصابع القدم اليمنى قم بشدها لمدة خمس ثواني ثم أرخها لمدة 51 ثانية. ثم انتقل إلى عضلات بطن الساق وطبق نفس الطريقة شد ثم استرخاء.. وهكذا الفخذ ثم الرجل اليسرى ثم البطن وهكذا..

- انتقل إلى الصدر والظهر.. خذ نفساً عميقاً وادفع الأكتاف إلى الخلف ثم أرخها مع تنفس طبيعي.

- ابدأ باليد والذراع الأيمن ثم الأيسر واتبع القاعدة العامة التي ذكرتها آنفاً.

- لكي نحصل على استرخاء الرقبة قم بدفع الرأس إلى الوراء ثم أرخه.

- والآن الفم والأسنان.. اضغط على الأسنان وادفع بزاويتي الفم إلى الوراء ثم أرخهما.

- أغمض عينيك بشدة ثم أرخهما (لاحظ أن استرخاء العيون له دور هام في الحصول على الإسترخاء الكامل).

- والآن الجبهة.. ارفع الحاجبين إلى الأعلى لمدة خمس ثوان ثم أرخهما.

* يستحسن أن يمارس الإسترخاء مرتين باليوم بالإضافة إلى لحظات تزايد القلق الشديد.



* دعوني أكرر: الإسترخاء مهارة، وتحتاج إلى تدريب، ولن تعطي نتائجها من المرة الأولى. لكن الماهر فيها سوف يجني ثمرة طيبة. وهذا مثبت علمياً عبر دراسات أكاديمية رصينة.

التصور:

مع ممارستك للإسترخاء ينصح المعالجون بأن تُعمِل ذهنك في تصور وتخيل أنك في مكان يبعث فيك الهدوء.. هذا المكان قد يكون معروفاً لديك وقد سبق أن شعرت بالهدوء فيه، أو مكان من صنع الخيال. لا يهم المكان أكثر من ماهية شعورك فيه.

ستحصل على الفائدة الكاملة لو استطعت أن تشرك كل حواسك في تخيل المكان، أعني أن تتخيل- بالإضافة لتخيل وجودك في ذلك المكان- الأصوات التي تملأ المكان، والعبق الذي ينبعث هنا وهناك..

التحكم بالتنفس

من الملاحظ كيف تختلف طريقة التنفس عند القلقين. حيث يصبح سريعاً وسطحياً. هذا النمط يعمل على إخراج زائد لثاني أكسيد الكربون مما يؤدي إلى الشعور بالدوخة والتنميل وعدم الراحة. لذا كانت واحدة من الوسائل الهامة لمعالجة القلق محاولة التحكم بالتنفس.. نطلب من مرضانا أن يقوموا بالتالي:

- ضع إحدى يديك على صدرك، والثانية على بطنك والتي سوف تتحرك إلى الداخل مع كل شهيق.



- ابدأ بأخذ شهيق عميق بهدوء دون أن تأخذ كمية كبيرة من الهواء، وأنت تعد إلى أربعة. ومن ثم زفير، وأنت تعد أيضاً إلى أربعة.

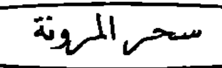
- لا يهم إن كنت تتنفس من أنفك أو فمك.. اختر الأنسب لك.

- افعل ذلك لمدة أربع دقائق عندما يساورك القلق.

خاتمة:

هذه بعض الكلمات القليلة التي حاولت أن أبسطها هنا لعلها تساعد في تجنب الشعور بالقلق في زمان أطلق عليه (عصر القلق)، وفي سبيل التقليل من تلك اللحظات العصبية التي لا يشعر الآخرون بشدتها.

***



هندسة التفكير

التفكير يشكل حلقة الوصل بين دوائر العقل الأربع وهي: التساؤل والتفكر والإنشغال الذهني والإبداع وقد يكون التفكير سكونياً (استاتيكياً) يرتكز في العقل دونما اندفاع نحو إنجاز ملموس، وكذلك قد يكون حركياً (ديناميكياً) يتبلور على شكل إنجازات ملموسة تجري في صورة الاقوال والأفعال والممارسات، وحتى يكون الأمر مثمراً وفعّالاً لابد أن يكون هناك مزج بين الطبيعة الإستاتيكية والحركية الديناميكية لعملية التفكير وإلا تحولت الطاقة التفكيرية لدى الإنسان إلى طاقة كامنة تشبه ثروات الأرض الدفينة في باطنها لا يمكن الإستفادة منها إلا بعد عمليات استصلاح واستكشاف وتفعيل.

ويترتب على ضعف أو عدم الإستخدام الأمثل للقدرة التفكيرية لدى الإنسان نتائج غير محمودة وغير مريحة للنفس والمجتمع وذلك في الدنيا والآخرة، ومن هذه الأمور:

1- تبديد طاقةٍ أنعمَ اللهُ تعالى بها على الإنسان وإضاعتها وتشغيلها في غير الإتجاه المطلوب وبالطريقة التي لا تتفق مع غاية الخلق والوجود ورسالة الحياة والتكليف الرباني للإنسان.

2- ارتداد الطاقة الذاتية لدى الإنسان إلى ذاتها فتعمل على تخميد طاقات وقدرات أخرى في النفس والجسم إضافة إلى تخميد ذاتها



بذاتها مما يولد الإحباط والملل والشعور بالعجز والكسل والهم والغم وبالتالي تبلد الإحساس وخدر الإرادة وشلل القدرات.

3- قلة الإنجازات النوعية المُفضية إلى الإحساس (الإتقان) وهذا يؤدي بدوره إلى ما يلي:

1- إضاعة الوقت والحياة.

2- الضيق والقلق والحسرة.

3- الهم والغم والاسف.

4- ضعف الثقة بالنفس.

بينما الإنجاز النوعي يؤدي إلى تبديد ذلك ويعمل على إدخال البهجة إلى القلب وتعزيز الثقة بالنفس وهذا يؤدي إلى بروز وبزوغ أفكار نوعية جديدة تساهم في زيادة إنتاجية التفكير وتميز مجالاته ونوعية أدائه.

2- عناصر التفكير:

قد يبدو للوهلة الأولى أن عملية التفكير تتكون من عناصر يصعب تحديدها وإيضاح معالمها، وذلك لإرتباطها بأشياء غير مرئية وغير ملموسة، ولكن مُقدمات ونتائج ومتعلقات التفكير تُحدد عناصره، حيث يمكن القول: إن عناصر عملية التفكير هي التالية:

1- السمع، حيث يُشكل رافداً رئيسياً للتفكير بما يزوِّد العقل من مُدخلات ومعطيات علمية وإخبارية وتواصلية مع محيطه ومنه.



2- البصر، ومؤداه في عملية التفكير تتشابه مع الدور الذي يؤديه السمع في هذا المجال إلا أن حدود تأثير السمع تتفوق على حدود البصر وتتعدى مجالاته.

3- العقل، وهو المكان الأرحب لعملية التفكير ومبتدئها البيئة الطبيعية لمعالجة الأفكار وتشكيلها وتحويلها إلى قناعات ورؤى أو تبديدها ونسيانها أو تأخير عطائها وذلك باحتضانها لتبدأ العطاء في الوقت المناسب بالتنسيق ما بين العقل والجوارح.

4- المادة التفكيرية التي تعتمل في داخل العقل من حيث طبيعتها ووضوحها ودرجة تعقيدها وأهميتها وأولويتها ومقدار ضغطها على الدماغ والنتيجة المتوخاة والمترتبة عليها.

5- مُدخلات العملية التفكيرية (Inputs) من قدرات عقلية وإلهام وخواطر وتجارب حياتية وأنماط معيشية.

6- مُخرجات العملية التفكيرية (Out-puts)) من قناعات ورؤى وأقوال وأفعال، إما يُختزن في العقل الباطن أو يهوي في عالم النسيان.

7- التغذية الراجعة (Feed back) من نتائج تقويم ومشاهدة ومراجعة وملاحظات ونصائح ترد من الآخرين وتساهم في تعديل أنماط التفكير وتحسينه وتطويره.

3- مُتعلقات التفكير:

مدى التفكير:



يتعدى مدى التفكير مدى السمع والبصر بالإضافة إلى أنه قد يتعدى حدود الزمان والمكان حيث يغوص الإنسان في تفكيره في أحداث الماضي وحقائق اليوم وآفاق المستقبل ويمكن أن يكون ذلك في لحظات زمنية قصيرة، وقد يكون موضوع التفكير في بلد معين فينتقل إلى مكان آخر ثم إلى مكان ثالث في قارة أخرى دونما تحديد أو إخبار لنوع المادة التفكيرية حيث إن هذا الحيّز التفكيري لا يعلمه إلا الله تعالى ثم الإنسان نفسه.

منطقة التفكير وخصائصها:

قد يُعتقد أن منطقة التفكير هي فقط في العقل (الدماغ) وحده، ولكن أمر يتعدى ذلك ليشمل العقل والفؤاد (النفس) ومدخلاته ومخرجاته والحيّز المكاني بين العقل ومدخلاته ومخرجاته، وتمتاز هذه المنطقة بميزات وخصائص متعددة تتجلى خلالها نِعَمُ الله تعالى على الإنسان، وتشكل مصدر قوة الإنسان كما أنه رمز من رموز الحريّة والتكريم الإلهي للإنسان حيث لا تستطيع قوة مهما عظمت أن تخترق حدود المنطقة التفكيرية للإنسان دون إرادته وموافقته وخاصة إذا تسلّح الإنسانُ بسلاح العقيدة والإيمان الصادق بالله تعالى وحقق فهماً صحيحاً للنفس والكون والحياة.

ومن خصائص منطقة التفكير ما يلي:

1- كونها شأناً خاصاً بكل إنسان لا يعمله إلا الله تعالى ثم الإنسان نفسه بما علمه الله تبارك تعالى وبما استودع فيه من أسرار.

2- سريّة محتواها وصرامة حدودها.



3- كونها عصيّة على الإختراق، وأقفالها لا تُفتح إلا بطواعية الإنسان نفسه.

4- أحياناً يصعب تحديد معالمها بدقة وخاصة حين ارتباطها بمتعلقات زمانية ومكانية، وتفاوت القدرات والأمزجية والرغبات لبني البشر.

5- السعة والإحاطة والتبويب والتصنيف لمحتوياتها ومكنوناتها.

6- يمكن أن يشترك أكثر من فرد ببعض محتويات منطقة التفكير وذلك بتوحيد المدخلات وإشتراك الغاية والهدف والمبتغى الحياتي أو الظرفي.

7- تتفاوت قدرات ومجالات وعناصر المنطقة التفكيرية من شخص إلى آخر وتتنوع طبقاً لما وهب الله تعالى كل إنسان، وطبقاً لما هُيِّئ الإنسان له في هذه الحياة وفق قوانين الأنفس والآفاق والأدوار التكافلية لبني الإنسان ولباقي مخلوقات الله تعالى في هذا الكون.

8- من الناحية الفسيولوجية تحتل منطقة التفكير قمة الهرم الجسماني وتعلو بذلك على مكان السمع والبصر والذوق والشم والقلب.





قوة الأمل

لن تجد لليأس ترياقاً كالأمل.. إنه ليس للتسلية والسلوان، بل هو شعور داخلي يوحي بأن الحاضر لن يدوم. أصحاب الأمل ينظرون إلى المستقبل على أنه "الفرصة القادمة" ويتعاملون معه وكأنه تحت أطراف أصابعهم وترسمه أعمالهم وأفعالهم. فهم لا ينشغلون بالباب المغلق عن البحث عن أبواب أخرى تُفتح هنا وهناك.

إن خير الزهور لم نقطفها بعد.. إن خير البحور بحر لم تمخره سفننا بعد.. إن خير الأصدقاء صديق لم نتعرف عليه بعد.. إن خير الأيام يوم لم نعشه بعد.

أصحاب الآمال العريضة "يمتلكون القدرة على تحفيز أنفسهم والشعور

بأنهم واسعوا الحيلة بما يكفي للتوصل إلى تحقيق أهدافهم، مؤكدين لأنفسهم أن الأمور إذا ما تعرضت لمأزق ما، لابد أنها سوف تتحسن". أما اليائسون فما إن تبزغ في أذهانهم فكرة مبدعة قفزوا بتفكيرهم نحو العقبات التي ستقف أمامهم، والصعوبات التي سيوجهونها، ومن ثم تخور قواهم وتستسلم وهم مازالوا في طور الفكرة.

لقد تواترت قصص كثيرة عن أولئك الذين أصيبوا بعاهة دائمة، أو نشئوا في ظروف مريعة، أو سجنوا لسنوات عديدة. لكنهم



امتلكوا ما عوّضهم عن كل شيء. إنه الأمل الذي انطلقوا به وخطوا أغرب القصص وأبدعها.

لو سألتني: ما هو الشيء الذي بدونه أنت لا تملك شيئاً.. وإذا ملكته فلا تتحسر على أي شيء آخر؟ إنه الأمل!

لا يوجد أسوأ من منظر شاب يائس..

بين دائرة الإهتمام ودائرة التأثير..

لو أرخيت سمعك بانتباه إلى ما يجول في مجالسنا من حديث هذه الأيام لرأيت إحدى أكثر صور اليأس وضوحا، لقد امتلأت عقولنا وألسنتنا بالقصص المبكية على ما وصلت إليه أحوالنا خاصة وأحوال المسلمين عامة.

وعبر سنوات طويلة من ترديد هذه (النغمة) المحزنة تملكنا شعور عميق بأنه ليس بالإمكان أبدع مما كان،وأنه ما من سبيل لعمل شيء ذي قيمة سواءً في الشأن الشخصي أو ما يخص الأمة ككل، وأنه ما من مخرج إلا بمعجزة إلهية خارقة أو فاتح عظيم كعمر أو صلاح الدين. وهذا شأن اليائسين في كل مكان وزمان. أما المتفاءلون الذين قدّموا للعالم خدماتهم الجليلة فيسلكون مسلكاً مختلفاً. يوضح ذلك الكاتب المميز ستيفن كوفي، حيث يفرق بين كلا الفريقين بما يصرفون وقتهم وجهدهم بالتفكير والإهتمام به.

فاليائسون يملئون عقولهم وأوقاتهم بالتفكير بقضايا تقع في دائرة اهتمامهم، ولكنها بعيدة عن دائرة تأثيرهم. فهي مهمة ولكن



لايمكن عمل شيء تجاهها. ومثال ذلك الأسلحة النووية، والديون القومية، والإحتلال الأجنبي لبلد مجاور وغير ذلك.

أما المتفائلون فيصرفون أوقاتهم وأعمارهم فيما هو مهم وأساسي ويمكنهم أن يقوموا بشيء تجاهه، لأنه يقع تحت تأثيرهم، وفي حدود إمكانياتهم. وتندرج تحت هذا البند عدد كبير من الأعمال ومنها قراءتك للكتب التي ترتقي بالذات، وإعداد نفسك لكي تكون قدوة في الإلتزام والكفاءة في عملك، ومنها دعوتك لأهلك وجارك للحفاظ على الصلاة، وأداء المعروف، ونشر الفضيلة، واحترام القانون بين أبناء حيّك وغير ذلك. عندما تنشغل بهذه القضايا ستجد ثمرتها يانعة تفيض خيرا عليك وعلى الناس جميعاً وتترك أثراً لا ينمحي. وهل من علاج لليأس خير من هذا؟

***





من أين تبدأ؟

التغيير سمة مميزة من سمات البشر، قال أحدهم: (إنك لا تسبح في النهر مرتين). فنحن نتغير في كل لحظة... نتفاعل مع كل حدث، مع ما نشاهد ونسمع، مع من نقابل من الناس، مع خبرات الماضي وتجارب الحاضر، ومع ما نكتسب من علم ومعرفة وخبرة، التغير عملية ديناميكية مستمرة لا تتوقف، علمنا أم لم نعلم، رضينا أم لم نرض.

قد يختلف البشر بطواعيتهم للتغيير، فكم نفترق عن بعض الأصحاب مدة طويلة ثم نعود لنجدهم كما هم دون تغير واضح، العمر أيضاً له تأثيره، فكلما تقدم الإنسان في العمر أصبح عصياً على التغيير.

هذه قاعدة عامة لها الكثير من الشواذ، كما قال أحد المفكرين:الشباب ليس في سواد الشعر وإنما في الحيوية والمرونة، أي القدرة على التغيير.

و طالما أن التغيير عملية مستمرة، فلماذا لا تجيرها لمصلحتك بدل أن تكون عبئاً عليك؟ لماذا لا نقوم بتوجيهها بأنفسنا بدل أن نترك ذلك لشخص آخر؟!.

التتغير الذي نعنيه هنا هو التغيير الإيجابي، وهو سلسلة من الأعمال التي تقودنا إلى مستوى أفضل في شأن أو في سائر شؤون حياتنا.



سوف نجول في هذا المقال وفي لكي ننظر كيف نتغير خطوة بخطوة ونسأل من الله العون والتوفيق.

بداية لماذا الحديث عن التغيير...

التغيير فكرة مركزية في ثقافتنا الإسلامية. فنحن ننظر إليه كوسيلة لنيل المزيد من رضوان الله عزوجل، والذي هو وظيفتنا الكبرى في هذه الحياة. وكم نقابل من الأشخاص من يود التقرب إلى الله... يرغب في الإقلاع عن المعصية... يود أن يتحول إلى شخص فاعل في الحياة، بناء، معطاء لمجتمعه، لكن الحيرة تكبله و تشله: من أين ابدأ؟ وكيف أواصل؟ وكيف أخرج أفضل ما عندي؟ إلى غير ذلك من الأسئلة التي أتمنى أن نزيل عنها الغبش في هذا المقال وما بعده.

نتحدث أيضاً عن تغييرأنفسنا لأنها الخطوة الأولى والأهم في سبيل تحسين أوضاع مجتمعاتنا وحال أمتنا، كما ورد في قول الله العزيز الكريم:

(ان الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم) (الرعد / 11).

فنحن أحوج ما نكون هذه الأيام للطاقات المتميزة التي نجحت في بناء قدراتها، ومن ثم تسخيرها لخدمة الأمة في كافة المجالات.

و الآن من أين نبدأ بالتغيير...

الخطوة الأولى على طريق التغيير هو الاعتراف بوجود مشكلة، والشعور بالحاجة الى التغيير. وهذه خطوة جوهرية لأن مشكلة الكثير



من الناس عدم إدراكهم لهذه الأهمية... بل يعتقد البعض أن مجرد التفكير بهذا الأمر يقلل من قيمتهم أو يصمهم بالضعف وعدم الكفاءة،ولعلك قابلت ذلك الشخص، صاحب أداء متدن في عمله، ومع هذا لا يدرك مشكلته هذه حتى يفصل من عمله، وحتى بعد ذلك! حيث يعتقد أن ما تم كان مجرد مؤامرة ضده...!

عندما نمتلك الشعور بالحاجة إلى التغيير، سوف يكون لزاماً أن نطرح السؤال التالي: أين أنا...أي أن تحدد ملامح واضحة لوضعك الحالي في المجال أو المجالات التي تسعي فيها إلى التغيير.

فمثلاً في مجال العلاقة مع الله عزوجل: حدد بالضبط أين تضع نفسك في قافلة السائرين إلى الله؟، وما الذي يعكر صفوها؟، ما الذي يشدك إلى الوراء، ويمنعك أن تتقدم في نيل المزيد من رضوان الله تعالى؟. أريدك أن تكتب ذلك بشكل مفصل لأن ذلك سوف يساعدك كثيراً في عملية التغيير.

المجال الثاني هو مجال الأسرة والأبناء... ستستغربون أيها الأخوة الكرام إذا أخبرتكم عن كمية الحالات التي نستقبلها كأطباء نفسيين في عياداتنا لأسر مفككة... أخوة لا يتكلمون مع بعضهم لسنوات... فتيات لم يشعرن بحنان الأب منذ أمد طويل .... أمهات لم يسمعن كلمة جميلة من أبناءهن منذ سنوات وسنوات.

بعض هذه البيوت الجميلة التي ترونها تنتشر هنا وهناك تقبع في داخلها قصص أسرية محزنة يتفطر لها الفؤاد، لذا كان التغيير على المستوى العائلي في غاية الأهمية، وعلى ذات النمط: حدد بالضبط أين



يقع مكانك وسط أسرتك؟...كيف ينظر لك اخوتك وأخواتك؟... زوجتك كيف تشعر تجاهك؟... أبناءك ماذا يتسامرون عنك عندما تخلد للنوم؟... ما هو الأثر الذي تركته في كل واحد منهم؟ إلى غير ذلك.

المجال الثالث الذي قد يكون محوراً للتغيير هو العمل، أين مكانك في عملك الذي تكسب منه رزقك وتقضي فيه ساعات طويلة؟، أسأل نفسك لو قرر مجلس إدارة الشركة التي تعمل بها أن يخفض عدد العاملين هل ستكون منهم؟... كيف ينظر إليك رئيسك؟... هل يشعر زملاؤك بأي فرق عند غيابك؟... هل تطور مهاراتك في سبيل أداء أفضل لما هو مطلوب منك؟... أسئلة كثيرة لكنها مهمة، وتحتاج منك إلى جهد للإجابة عليها. لكن ثق تماماً أنك الآن تخطو خطواتك الأولى والأساسية في طريق التغيير. هذه المجالات الثلاثة أحببت أن تكون مثالاً كي تطبقه على بقية المجالات الهامة الأخرى كالجانب العلمي الثقافي، وصحتك الشخصية، والإقلاع عن عادة سيئة، والجانب الخيري من حياتك في الإحسان للآخرين ومساعدتهم، ومساهمتك في تحسين أوضاع المسلمين ونهضتهم. في كل هذه المجالات، حدد فيها وضعك الحالي ويفضل أن تكتب ذلك في مذكرتك الشخصية حتى يتسنى لك فيها بعد المقارنة وتقييم مسيرتك. الجزء الثاني من هذه الخطوة التي نهدف منها إلى تقييم ما نحن عليه هو تحديد نقاط قوتك وضعفك... يا ترى ما هو الشيء الذي يميزك عن الآخرين؟..في شخصيتك؟، في مهاراتك؟...وفي المقابل ما هي عيوبك؟، بماذا ينتقدك



الناس وأقول الحكماء من الناس؟... ما هـي العوائـق التـي تحـدد مـن تقدمك في مجالات الحياة كافة؟. ضع إجابات واضحة للأسئلة السابقة لأن ذلك سيمنحك بصيرة رائعة لها أهمية خاصة مـن أجـل النجـاح في التغيير.

***






FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

كيف تواجه الأزمات؟

كثيراً ما نتعرض في حياتنا العملية للأزمات والمشاكل والعوارض المتنوعة السارة وغير السارة، التي تستهلك من عمرنا وقتاً كبيراً مبالغاً فيه بالنسبة للحدث ذاته، ولربما امتد تأثير هذا الحديث لفترة زمنية طويلاً نسبياً بحسب الطبيعة النفسية والعاطفية والعقلية للشخص ذاته، ومن المؤكد أننا لابد أن نتعرض في حياتنا للكثير والمتنوع من هذه الأزمات، شئنا أم أبينا "أفراح، أحزان، مشاكل إجتماعية، إقتصادية، عاطفية، مهنية...".

وهو ما يتطلب إعداداً مسبقاً يمكننا من حسن الإستعداد والتعاطي مع هذه الأحداث والأزمات بشكل جيد لا إفراط ولا تفريط فيه، كما يمكننا من استثمارها في استكمال مسيرتنا في الحياة بشكل أفضل، والتي يمكن تحقيق جزء كبير منها من خلال الإعداد الإيماني الجيد، والإجراءات العملية للسيطرة على الأزمة والحدث المفاجئ واستيعابهم بشكل جيد.

1- الإستعداد النفسي والتهيؤ لذلك قدر المستطاع، من خلال اليقظة المستمرة وإعمال العقل والتنبؤ والإستنتاج وفق المعطيات المتاحة.

2- مهارة تلقي الحدث والخبر بثبات وقوة.

3- ضبط المشاعر وردود الفعل والبرود أو التبرد قدر المستطاع، حتى تمنح نفسك القدرة على التفكير والتعامل مع الموقف، وتتحول من مرحلة تلقي الحدث إلى مرحلة التعامل مع الحدث.



4- جمع المعلومات الكاملة عن الحدث للإمساك به من جميع زواياه.

5- طبقاً لحجم الحدث إن كان كبيراً ولن تتمكن من استيعابه والتعامل معه وحدك، سارع بالإتصال بأنسب الأشخاص للتعاون معك في هذه الأزمة.

"الأنسب هنا تعني المخلص والمحب لك وصاحب القدرة على التعامل مع هذا الحدث بالذات".

6- التفكير في مظاهر وتداعيات الحدث كافة، والتي يمكن أن تحدث أو تتفاقم، والتعامل معها سريعاً بما يحقق تحجيمها ووقفها عند هذا الحد.

7- البحث في أسباب الأزمة وتنظيمها إلى درجات حسب الأهمية النسبية لها في صناعة الأزمة.

8- التفكير في مقترحات التعامل مع الأزمة والحدث مع مراعاة تصور أكثر من بديل.

9- التنفيذ السريع والمناسب لطبيعة هذه الأزمة.

تخلص من المزاج السيئ

لقد أظهرت دراسة مشتركة طويلة الأمد قام بها عدد من الجامعات الأمريكية والإنكليزية أن 80٪ فقط من السكان هم بطبيعتهم أناس ليليّوي أي إن مزاجهم يتحسن في الليل ويسوء في النهار (ولذلك تجدهم لا يُطاقون في الصباح ينكدون الحياة على أنفسهم وعلى الآخرين)، وأكدت الدراسة أن الغالبية العظمى من الشعب ينتمون إلى النوع المرن الذي يمكنه أن يتكيف مع الظروف. وبعبارة أخرى فإن غالبية من يصنفون أنفسهم في خانة الأناس الليليين ليسوا في الواقع كذلك، بل إنهم ظلوا يقنعون أنفسهم أنهم ليليون حتى اقتنعوا بذلك فعلاً؛ والنتيجة إذاً هي أن كل إنسان تقريباً قادر على التغلب على فترة تعكر المزاج في الصباح إذا ما اتبع الإجراءات المناسبة الكفيلة بتحقيق ذلك.

مشروب ساخن قبل مغادرة الفراش

لقد خسر جسمك أثناء الليل ما يتراوح بين لتر ولترين اثنين من الماء؛ والأفضل أن تعوضه ما خسره بالسرعة الممكنة؛ فلتشرب إذاً قبل تناول طعام الفطور كوبين اثنين من الماء؛ وأما إذا كنت ممن يرغب في شرب المشروبات الساخنة صباحاً، فعليك أن تحضّر في مساء اليوم السابق مشروبك المفضل وتضعه في إبريق حافظ للحراة على منضدة سريرك لتشرب منه في الصباح ما شئت قبل مغادرة فراشك.



توظيف العطور

ضع عطرك المفضل على منضدة السرير، ورش منه عندما يـرن المنبه على ظهري يديك واستنشق عبير يومك الجديد إيذاناً ببدئه بنشاط وحيوية؛ ولا يقتصر نجاح هذه الطريقة على النساء، بل إنها تنجح لدى الرجال أيضاً.

وبوسعك أن تجـرب هـذه الطريقـة باسـتخدام مستخلـصات الزيـوت العطريـة عـلى غـرار زيـوت البـابونج، والخزامـى، والنعنـاع البستاني، وإكليل الجبل، والصنوبر، وزهر الليمون،... إلخ.

املأ مخزون طاقتك بالشكر

اعتاد الكاتب الأميركي هنري دافيد ثورو على أن يطـرح عـلى نفسه ثلاثة أسئلة بعد استيقاظه مباشرة: "مـا هـي الأمـور الجيـدة في حياتي؟" و"ماهي الأمور التي تبهجني في حيـاتي؟" و"عـلام يجـب أن أكون شاكراً وممتناً؟"؛ فبإجابتك على هذه التساؤلات تـضع نفـسك في المزاج الإيجابي الصحيح لتبدأ يومك بسرور وتفـاؤل ونـشاط، وكأنـك مخزون طاقة يومك بتلك الخواطر الإيجابية.

مهد الدرب لإستقبال يومك

يشير الطبيب وعالم النفس الأمريكي ريد ويلسن إلى ملاحظـة مهمة؛ فقد يكون السبب في شـعورك بالكآبـة عنـد الـصباح- بحـسب رأيه- أنك تتخذ موقفاً سلبياً تجاه بعـض تفاصـيل صـباحك الروتينيـة بالإضافة إلى موقفك المتشائم حيال مـا قـد يخبئـه لـك يومـك القـادم؛ فلتنظر إلى يومك بالنقد والتحليل الـصارمين ودون رحمـة ولتحـدد مـا



يزعجك في الصباح، وفي المقام الأول من يزعجك، وما إن كنت بحاجة للمزيد من الهدوء والروية؛ ولتستيقظ إن اقتضى الأمر أبكر من المعتاد لتضمن لنفسك بعض الوقت فيه مع ذاتك دون إزعاج من أحد وتمهد الدرب لإستقبال بإيجابية وحيوية ونشاط.

لا شك في أن الوقت الكافي هو من أهم عوامل نجاح برنامجك الصباحي؛ فمن يضع نفسه منذ الصباح تحت رحمة عقارب الثواني جسمه ويضني روحه ويفسد يومه كله؛ فلتبدأ إذاً برنامجك الصباحي أبكر من المقرر بنصف ساعة؛ ولتترك لنفسك الوقت الكافي للإستمتاع بحمام منعش وفطور هادئ على الشرفة أو في الحديقة إذا سمح الطقس بذلك وهكذا تحول صباحك إلى خزان تعبئ منه الروية والسعادة والطاقة الإيجابية لتصرفها فيما تبقى من يومك.

التحضير المسبق لإستقبال الصباح

هيئ الظروف المناسبة لإنطلاقة يومك بنجاح: بادر في المساء إلى تجهيز ثياب عملك وأدواته التي تريد أن تأخذها معك في اليوم التالي وإلى تحضير مائدة الفطور، بحيث تقلص مهامك في الصباح إلى أبعد حد.

ولعل الحمام من أهم المحطات إلى انطلاقة ناجحة ليومك، فليكن نظيفاً ومرتباً ومزوداً بإضاءة مناسبة ومعطراً؛ ومن المهم أن يحتوي حمامك على غرض واحد على الأقل من الأغراض المحببة إلى قلبك: إما جهاز استقبال إذاعي لإستقبال محطتك المحببة وإما مزهرية



جميلة فيها بعض من الأزهار التي تعجبك، وإما مناشف ناعمة الملمس ودافئة،... إلخ.

استحم في الماء البارد

لا ينفع الإستحمام في عملية الإستيقاظ ما لم يتبع الحمام الساخن حمام في الماء البارد (حوالي 15 درجة مئوية)؛ وتكون فائدة الإستحمام في الماء البارد أعظم ما يمكن عندما تتبع نصيحة رجل الدين سيباستيان كنايب الذي يترك الماء البارد يسرح من الصنبور ويقترب من شعاع الماء تدريجياً بحيث يبدأ برجله اليمنى فذراعه اليمنى فرجله اليسرى فذراعه الأيسر ثم الظهر فالصدر حيث القلب؛ ومما يخفف من صدمة البرد أن تملأ فمك بالماء البارد قبل أن تبدأ الإ الإستحمام.

اجعل من مهمة جلب الصحفية اليومية نزهة صباحية منشطة

لعلها من أكثر نصائح طريق التبسيط فائدة أن تحول مهمة جلب الصحيفة اليومية من صندوق بريدك إلى نزهة صباحية لمدة ثلاث دقائق بعد أن تلبس اللباس المناسب لذلك؛ فتنفُّس الهواء النقي المنعش قبل تناوم طعام الفطور ينشط الدورة الدموية ويحضر الجسم أفضل تحضير لإستقبال الغذاء والإستفادة منه على أتم وجه.

***



القاتل الصامت

هل أعاني من الضغط النفسي؟

هناك علامات بارزة تظهر مدى تعرضك أو أحد زملائك للضغط النفسي. من هذه العلامات علامات جسدية مثل: التعب العام والصداع، وتعرق اليدين، وأعراض جسمية مختلفة لاتتناسب مع تشخيص معين.

وعلامات نفسية مثل: القلق، واضطراب النوم، والحزن، وعدم القدرة على التركيز، أو الغضب، وتبدل المزاج بسرعة.

وأخيراً علامات سلوكية مثل: التفاعل المبالغ فيه مع الأحداث ،وكثرة المشاجرات لأتفه الأسباب، أو القيام بتصرفات مفاجئة وغير مدروسة، أو الانعزال عن الآخرين ،أو اللجوء الى الكحول أو المخدرات.

التأثير المدمر للضغط النفسي:

والآن دعونا نلقي نظرة سريعة على التأثير المدمر للضغط النفسي على جسم الانسانه:

الضغط النفسي ..وأمراض القلب وضغط الدم

من المعروف أن أمراض الشرايين القلبية هي القاتل الأول في العالم الغربي (يقف وراء 40٪ من مجموع الوفيات!) والمرعب في الأبحاث الحديثة أن نسبة حدوثها يتنامى في البلدان النامية.



وهذا بين وواضح، فلو قلبت ذاكرتك بين معارفك لتذكرت كم منهم مات ميتة الفجأة، أو شعر بألم صدري لم يمهله ساعات.

عوامل الوقاية من هذا المرض كثيرة ومنها التعامل مع الضغط النفس وتجنب ماعبر عنه العلماء بالسلوك من النمط (أ) (A).

يتميز هذا السلوك بثلاث مكونات:

1- سلوك عدواني كردة فعل لأي استفزاز.

2- الشعور بضيق الوقت حيث يناضل المرء من أجل تحقيق إنجاز أكبر في أقل وقت ممكن.

3- المنافسة المحتدمة مع الآخرين.

تواصلت البحوث حول هذا السلوك لتتوصل إلى نتيجة هامة؛ أو السلوك العدواني، والشك، وعدم الثقة بالآخرين، وحمل الحقد والإستياء، وكثرة الخصومات، وفورات الغضب المتكررة كلها تلعب دوراً مهماً كعامل خطورة لتطور مرض الشرايين القلبية، ليس أقل أهمية من السكر وضغط الدم.

الأمر يكاد يتشابه في أثر الضغط النفسي على الإصابة بمرض ارتفاع الضغط الدموي الذي يعتبره العلماء أيضاً من عوامل الخطورة الرئيسية لأمراض الشرايين القلبية. لكن اهتماماً أكبر صرف لصفة (كبت الغضب) في المواقف المشحونة حيث وجد تأثيرها الواضح على الإصابة بمرض ارتفاع الضغط، وبتقليلها لفعالية الدواء المخفض للضغط والذي يتناوله المرضى المشخصين أصلاً بمرض ارتفاع ضغط الدم. هذا بالإضافة إلى أن مرضى ارتفاع الضغط لديهم حساسية أكبر



لأي شكل من أشكال الضغوط النفسية مقارنة بمن لم يصابوا بهذا المرض. كما أن عودة ضغط الدم إلى مستوياته الطبيعية بعد زيادة بسبب مشكلة نفسية تأخذ وقتاً أطول مقارنة بأي سبب آخر.

الضغط النفسي.. والسكر

مرض ارتفاع سكر الدم من الأمراض المزمنة وواسعة الإنتشار، والمشكلة الرئيسية لهذا المرض هو الحاجة المستمرة إلى ضبط سكر الدم في مستويات معينة في سبيل تلافي مضاعفات هائلة لترسب السكر في أعضاء الجسم الداخلية. يأتي التأثير المدمر للضغط النفسي على مرض السكر عبر إفراز هرمونات معينة أثناء الشدة النفسية أهمها: (الكورتيزول) وَ (الإبينفرين) واللذان يعملان على زيادة سكر الدم! مما يجعل ضبط مستوى السكر في الدم أمر في غاية الصعوبة. هذا من جهة، ومن جهة أخرى يبتعد المريض تحت تأثير ظروف الشدة النفسية عن نظامه العلاجي المتبع وخاصةً الحمية مما يزيد الأمر سوءاً.

الضغط النفسي.. والمناعة

شهدت السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في علم المناعة النفسي العصبي والذي يهتم بتأثير النفس والعقل على مناعة جسم الإنسان ومقاومته للأمراض.. هذا العلم بدأ يفاجئنا بإجابات لأسئلة بقيت محيرة لمدة طويلة. فخذ مثلاً: هل لاحظت أنك تصاب بالزكام (الأنفلونزا) أكثر مما هو معتاد عليه في فترة ضغط نفسي (كما في الأيام الأخيرة لإنجاز مشروع هام أو في فترة تحضيرك لإمتحان مصيري أو



غير ذلك)؟ بل أكثر من ذلك، إذ لابد أنك سمعت عن سيل من القصص التي تروي الشفاء المدهش من مرض مستعص كالسرطان عبر ترويح النفس وإدخال الطمأنينة عليها بوسائل متعددة مثل قراءة القرآن (هذا بالإضافة للبركة الخاصة بالقرآن أو الاستمتاع بالطبيعة أو غير ذلك. إذن كيف يمكن فهم هذه العلاقة.. وبكلمات مبسطة يشرح العلماء كيف أن الضغط النفسي يؤدي الى إفراز جملة من العوامل والهرمونات العصبية التي تنتهي الى زيادة هرمون (الكورتيزل) (Cortisol) والذي يعرف بتأثيره المثبط للجهاز المناعي. هذا الهرمون هو نفسه الذي يعطى للمرضى عند نقل الاعضاء اليهم بهدف منع رفض الجسم لهذا العضو عبر تثبيط الآليات المناعية. مع المستويات المرتفعة للكورتيزل يثبط عمل الخلايا المناعية المقاومة لأي غاز من الخارج كالجراثيم والفيروسات وغيرها.

الضغط النفسي... والسرطان

السرطان هو المسبب الثاني بعد أمراض الشرايين القلبية للموت في العالم الغربي. ربط العلماء بين الضغط النفسي والسرطان عبر الجهاز المناعي. وكما ذكرنا سابقاً في العلاقة الوثيقة بين الضغط النفسي والمناعة الخلوية في الجسم، يعتقد العلماء أن الضغط النفسي الشديد والمتطاول قد يؤدي الى نقص المناعة في مرحلة حرجة من مراحل تطور السرطان.

وعلى الرغم من قصور فهمنا لآليات التسرطن)، إلا أن عوامل كثيرة باتت واضحة التأثير على نشوء السرطان أو تدهور الحالة المرضية



واستعصاءها على العلاج. من تلك الأسباب زيادة حدوث السرطان في العائلة الواحدة. هذا العامل لفت الإنتباه إلى دور الجينات كعامل معم في حدوث السرطان. لكن البحوث أثبتت فيما بعد أن تلك الزيادة كانت أيضاً بسبب تشابه نمط الحياة وما يتعرضون له من ضغوط نفسية بين أفراد العائلة. ومن العوامل المهمة أيضاً في مسار المرض هي الدعم النفسي والإجتماعي الذي يتلقاه المريض. حيث أثبتت بعض الدراسات التي أجريت على نساء أصبن بسرطان الثدي وجود علاقة واضحة بين ما تتلقاه المريضة من حب تطمين من قبل زوج أو أخ أو صديقة وبين مقاومتها للمرض وتحسن استجابتها للعلاج الفيزيائي ومنع حدوث الانتكاسات.

الضغط النفسي.. والأمراض النفسية

هناك علاقة وثيقة بين حدوث الأمراض النفسية مثل: الإكتئاب، والقلق، والخوف، وبين الضغط النفسي التي يتعرض له المرء (مثل الطلاق أو فقدان أحد الأحبة أو حتى الإنتقال من بيت لآخر). وقد رصدت التجارب تأثير الضغط النفسي على الهرمونات التي تؤدي بدورها إلى زيادة القلق أوالإكتئاب أو غير ذلك من الأمراض النفسية. بالإضافة إلى تأثير الضغط على الأعصاب في الدماغ حيث تقلل من كميتها وتشابكها مع بعضها وبالتالي تعرقل من وظائفها كالتفكير والإبداع وغير ذلك.

الضغط النفسي والجلد



يثير الضغط النفسي طيف واسع من الآفات الجلدية مثل حب الشباب والصدفية والإكزيما وغيرها. وهذا التأثير يشتد عند من لديهم أهبة للإصابة، أو يسئ إصابة حالية. هناك عدة عوامل تتشارك للإصابة بهذه الآفات. فالعمل إلى ساعة متأخرة وتناول الأغذية غير الصحية (مثل الوجبات السريعة) وقلة النوم والتمارين الرياضية كل هذه الأسباب بالإضافة لقلة المناعة التي تحدثنا عنها آنفاً تتشارك في إصابة الشخص الذي يتعرض للضغط النفسي بالأمراض الجلدية.

كيف نتعامل مع الضغط النفسي؟

هذه مجموعة من الإجراءات ستساعدك على التعامل مع أي شكل من أشكال الضغط النفسي:

* الخطوة الأولى والأهم أن تدرك أنك تحت تأثير ضغط نفسي، وأنه وراء شعورك بالتعب والإرهاق وخاصة الأعراض الجسدية كالصداع وشد العضلات وغير ذلك. حدد ما الذي يسبب لك هذا الضغط؟ لا تتجاهل الأحداث الصغيرة والتي تتراكم لتسبب ضغطاً هائلاً.

* احصل على راحة قصيرة لالتقاط الأنفاس، أجلس منفرداً وقم بمراجعة الموقف وأعد النظر فيه. اسأل نفسك: هل الطريقة التي تملأ بها وقتك، والهموم التي تشغل بها عقلك تتناسب مع ما يعنيك ويهمك في حياتك؟. هل تكرس وقتا إضافياً في ناحية من نواحي الحياة مثل العمل أو العائلة على حساب النواحي الأخرى؟.



* هناك نوعان من الأشياء لا يستحقان منا الإنزعاج بشأنها، تلك التي بوسعك أن تفعل شيئاً حيالها فما عليك سوى أن تحول انزعاجك إلى برنامج عمل، وتلك التي لا تستطيع أن تؤثر فيها فما عليك سوى قبولها كما هي. لذا قال أحدهم:

اللهم.. امنحني القوة لأغير الأشياء التي أستطيع أن أغيرها.. والقبول للأشياء التي لا أستطيع.. والحكمة في أن أفرق بينهما..

تذكر أن القلق والإنشغال يكونان مفيدان فقط عندما يدفعانا إلى العمل لمعالجة المشاكل التي تحتاج لحل.

* أتح فرصة للآخرين لمساعدتك. لا تقطع صلتك بأصدقائك المخلصين الذين يمنحونك الدعم والمساندة. تحث معهم عن المصاعب والمتاعب التي تمر بها. قد تكون مستثاراً ما تشعر به. وإن كنت بحاجة إلى وقت لتخلو إلى نفسك فاذكر لهم ذلك.

* تعلم قاعدة 20/ 80: والتي تقرر أن 20٪ من الأعمال تؤدي إلى 80٪ من النتائج المرجوة. حاول تحديد هذه الأعمال، واصرف وقتك فيها، وتحلل من بقية جدول أعمالك الطويل الذي يضيف عبئاً دون إنتاجٍ ذي أثر.

* الأمور غير المهمة: كثير ما نشغل عقولنا بما هو ثانوي وغير مهم. إننا نرى بعض الحوادث الصغيرة على أنها كوارث إذا نظرنا لها من منظور قصير الأمد. تماما كما نرى التلال الصغيرة وكأنها جبال ضخمة عندما نقترب منها. ولكن مع اعتبار عامل الزمن فسوف نكتشف أن هذا الأمر لا يستحق الإهتمام والإنشغال. ولذا اقترح أحد الكتّاب أن



توجه سؤالاً لنفسكك هل سيعني هذا الأمر شيئاً بعد عشر أو عشرين سنة؟.

روى لي صديق كيف تعرض لضغط نفسي كبير عندما أجبرته الظروف على التوقف عن دراسته الجامعية لمدة سنة. كان يفكر بمقدار الخسارة التي خسرها. في ذلك الحين شكا لأحد أستاذته قلقه هذا فقال له كلمة ظلت محفورة في ذهنه إلى هذه اللحظة: لقد حصلتُ على الدكتوراه سنة 1977 م ولكن فكر معي ماذا يعني لي الآن لو أني حصلت عليها سنة 1978م! الفرق طفيف أو لا فرق. لذا لا تحزن على تأخير هذه السنة!.

* القناعات والمعتقدات

إذ تلعب المعتقدات والقناعات والأفكار التي نؤمن بها دوراً أساسياً في تشكيل الضغط والتوتر على من يعتقد بها. وهذه بعض الأمثلة للقناعات الخاطئة التي نجدها كثيراً عند مرضانا:

- إذا أردت أن تنجز شيئاً بشكل صحيح لابد أن تنجزه بنفسك.
- إما أن تؤدي العمل بشكل كامل أو لا تؤديه
- كل شيء يجب أن يسير وفق خطة محددة، وأي تغيير في الخطة هو دليل على الفشل.

وغير ذلك من القناعات والمعتقدات التي تصبح وبالاً على صاحبها. لذا راجع أهم معتقداتك.

* حافظ على الصلوات الخمس في مواعيدها.. اجعل لها أولوية. قم بأدائها في المسجد أو المصلى المتاح وليس في مكان العمل. حيث تعتبر هذه الصلوات منظمات طبيعية للوقت، تخرج المرء من جو التوتر والشدة النفسية بانتظام، فتخفف عنه آثارهما.

* أحذر من اللجوء إلى الكحول أو المخدرات أو كثرة التدخين سعياً لتخفيف الضغط الذي تتعرض له. لأنها- بالإضافة إلى تحريمها الربّاني- تعمل على التخفيف المؤقت الذي يتلوه زيادة تأثر أجهزة الجسم بالضغط النفسي.

* تعلم الإسترخاء: الإسترخاء بأشكاله المتنوعة فن يجب التدرب عليه. وهو يزود الجسم بالحظات من الهدوء الطاقة والحيوية لمواجهة صعوبات الحياة المتزايدة.

أخيرا: كن مع الله عز وجل. الجأ إليه سبحانه.. تذلل يديه.. استشعر حاجتك وفقرك إلى عظمته وقدرته ورحمته يمنحك الرضى والطمأنينة والسكون. فهو خيرٌ حافظاً وهو أرحم الراحمين.

***




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

القواعد الذهنية في التعامل مع الأخطاء

ليس من شك في أنك سترتكب أخطاء في بعض الأحيان، وقد تكون جسيمة في بعض الحالات؛ كأن تبالغ في شيء أو تهين شخصا أو تتجاهل أمرا بديهيا، أو تذهب لمكان تكون غير مرغوب فيه، أو يزل لسانك، أو تقول شيئا ما كان ينبغي أن تتلفظ به... إلخ.

ولا يوجد شخص معصوم من هذه الأخطاء البشرية، ولذا فالسؤال المهم لا يتمثل في ارتكابك خطأ من عدمه، بل عن مدى سرعة خروجك من المأزق عندما ترتكبه فعلا، وبيت القصيد هنا يكمن في:

1- القدرة على مسامحة نفسك والآخرين على اعتبار كونهم بشرا ولارتكابهم أخطاء، وبمجرد أن تفهم قدرك المتمثل في الحقيقة القائلة: (الخطأ من صفات البشر، أما المغفرة فمن صفات الله).

2- تعاملك مع هذا الخطأ، والقدرة على تجاوزه، والإستفادة منه وتصويبه، وعدم تكراره. لقد وجد أنه من خلال التخلص من الأخطاء بسرعة، يتعلم المرء من الآخرين ومن أخطائه، وكنتيجة لذلك، فإن الحياة العملية تصبح أقل توترا وأكثر إيجابية وواقعية.

أن تكون إنسانا، فإن ذلك يعني أنك معرض للخطأ في بعض الأحيان على الأقل، وستفعل الكثير من الأخطاء، وسيختلط عليك الأمر من وقت لآخر، وستضل الطريق، وتنسى الأشياء، وتفقد



أعصابك، وتقول أشياء ما كان ينبغي عليك قولها، ولكن عليك أن تتقن مهارة التعامل مع الأخطاء بواقعية، وكيفية تحول هذا الخطأ إلى وقود لعملية الإصلاح والخروج من هذا الخطأ بسرعة.

وعلى الرغم من عدد وجود أحد يسعد بارتكاب الأخطاء، لكننا يجب أن نتعلم كيف نتجاوز هذه الأخطاء والإستفادة منها وتحويلها إلى عمل إيجابي بناء.

منهج نبوي في التعامل مع الأخطاء

كن إيجابيا في التعامل مع أخطائك:

والإيجابية هنا: هي أن أعترف بخطئي، ثم أحاول أن أتعرف على أسباب هذا الخطأ بصورة موضوعية، بعيدا عن الإنفعالات، ثم محاولة التخلص من هذا الخطأ بسرعة، وبعد ذلك التأمل العميق لهذا الخطأ وأسبابه حتى أحوله إلى درس مفيد؛ لكي لا أقع في هذا النوع من الأخطاء ولا فيما يشبه.

لماذا نخاف من النقد؟

الطريقة السلبية التي نتعامل بها مع أخطائنا، أو مع أخطاء غيرنا، أو تعامل غيرنا مع أخطائنا، جعلتنا أكثر حساسية في التعامل مع النقد، في حين لو تعاملنا مع الأخطاء بالصورة الإيجابية، لسهل علينا تقبل النقد؛ لأن هذا النقد هو الطريق إلى الكمال؛ لأنه لا ينتقد شخص آخر، إلا ولا بد أن يكون معه بعض الحق، ومعه الدليل على بعض القصور والخلل.

المثالية:



إننا حين نرسم للناس صورة مثالية، فسوف نحاسبهم على ضوئها، فنرى أن النقص عنها يعد قصورا.

إن الواقعية في التفكير، وإدراك الطبيعة البشرية، والهدوء في الدراسة، والمراجعة والخبرة المتراكمة، كل ذلك يسهم إلى حد كبير في الإقتراب من الواقعية، والبعد عن المثالية المجنحة في الخيال.

وليس معنى ذلك، تبرير الأخطاء والدفاع عنها بحجة الواقعية، وهي نظرة تنعكس أيضا على أهداف المرء وبرامجه، فتصبغها بصبغة التخاذل، ودنو الهمة والطموح.

ليس من أهداف تصحيح الخطأ، إصدار حكم بإدانة صاحبه، وإثبات التهمة في حقه، أو السعي للتصريح بالإعتراف بالتقصير والوقوع في الخطأ، أمر لا مبرر له.

المشكلات الكبار لا تولد دفعة واحدة، والنار تنشأ من مستصغر الشرر، لذا فكثير من الصفات السيئة في البشر، تبدو بذرة صغيرة يسقيها الإهمال والتسويف فيها والتجاهل بماء الحياء، حتى تنمو وتترعرع لتتجذر في النفس فيصعب اقتلاعها وزوالها.

الحياة مليئة بالأخطاء، ويلزمك الكثير من الأشياء كي تتجنب هذه الأخطاء، ويكون كل شيء كاملا، ولكي تحتفظ بشعورك بالإتزان فيجب أن تعطي نفسك قدرا من الراحة، وأن تدرك أن عدم الكمال هو الواقع، والتركيز على الأشياء الصحيحة يزيد من متعة الحياة، ويجعلك أقل حدة، ويهون عليك الأمور، ويساعدك على الشعور بالراحة النفسية، بينما التركيز على الأخطاء يجعلك تهتم بأتفه الأمور، ويذكرك



بالمشاكل والمعوقات والعقبات ويجعلك تشعر بالضيق، ويؤدي بـك إلى انتقاد الآخرين، وأن تكون شديد الحساسية لكل ما هو حولك.

***

كيف أكون موفقاً في حياتي؟؟

لكي تكون موفقاً في حياتك..إتبع الخطوات التالية:-

اولاً: أغتنام الوقت والفرصة

كل شيء عند ضياعه وتلفه يمكن أن يعوض للمرء أن يعوّض ويجبر الأ الوقت والزمان فهيهات للمرء أن يعوض الوقت الضائع، وقد يتصور الشباب أنهم خالدون في الحياة، وتبقى لهم قوة الشباب، فلا يثمنون وقتهم الغالي وحيوية نشاطهم، ولكن من عرف الوقت وعرف قيمته اغتنمه، فـ(انطوان جيخوف) كتب أكثر من ألف قصة، وخلفّ من ورائه العدد الكبير من المؤلفات. العدد الكثير يتألف من الصغار، والعمر من السنين، والسنون من الشهور، والشهور من الايام، والايام من الساعات، والساعات من الدقائق، والدقائق من الثواني، والثواني من الآنات، والآنات من اللحظات، واللحظات كلمح البصر أو أقرب.

فأغتنم لحظات عمرك وشبابك قبل هرمك، وسلامتك قبل سقمك، وفراغك قبل شغلك، والوقت كالسيف اذا لم تقطعه قطعك، ورأس المال عمرك الغالي، فلا تضيّع وقتك فيضيع عمرك، ولا تضيع عمرك فتندم يوم لا ينفع الندم، فحاسب وقتك أشد الحساب، ولاتبطله بالأباطيل، والقال والقيل، واللهو واللعب. فما خلق الانسان لذلك،



وخير الاوقات وقت الشباب، وفاز ونجح من نظم وقته، وقسّمه على أعماله، وأنما حاز السبق ووصل الى قمة المجد والخلود من نظم وقته، كأبن سينا وباسكال وشوبرت وغيرهم من العظماء الذين عرفوا قيمة وقتهم، فنظموا أعمالهم، وما أروع مقولة أمير المؤمنين (ع) موصياً ولديه: " وعليكما بنظم أمركما"، فلا بد من تنظيم الوقت، ومن ثم نحاسب أنفسنا ونضع علامة الزائد(+) للساعات التي استفدنا منها، وعلامة الناقص (-) لتلك التي ذهبت من أيدينا هدراً، ثم نسعى في المستقبل لنبدل النواقص بالزوائد، فإن بعض الساعات تسرق منا، وبعضها تؤخذ وبعضها تفر، فالتي تفر لاسبيل لنا في قيدها، ولكن يمكن الوقوف أمام سرّاق الوقت بكل بسالة، أنهم شرّ السّراق، فـ (زان) الرسام الفرنسي الكبير كان يفر من الناس ليغتنم الفرص، وكان يعتقد أنهم علائق وعوائق عن أغتنام الفرص، وتضييع الفرصة غصة، فلا بد أن نحذر ممن يريدون أن يملأوا ساعات فراغهم باللعب واللهو ويسرقون أوقاتنا الغالية، فلا تفسح لهم المجال ليعثوا في ساعات الحياة، ويفسدوا عمرنا الغالي العزيز، وأخيراً من أتعب نفسه في شبابه أستراح في شيبته.

ثانياً : الامل والرجاء في الحياة

من يئس من حياته فقد خسر، وهوى من شموخ إنسانيته، والموت الحقيقي للأنسان هو موت اليأس، فإنه السيف البتار، واليأس انما هو القدم الاول الى القبر، وان الامل والمنى في الحياة كجناحي الطائر، لولاهما لما حلق الانسان في سماء العظمة والخلود، والامل هو



القوة المحركة نحو الاهداف السامية، والدنيا قامت على الآمال المعقولة، وستبقى على الآمال الصحيحة، وانما ينفع الامل لو كان صادقاً مستقيماً نابعاً من الحقائق والواقعيات، لا ما كان كاذباً منسوجاً بخيوط الاوهام والخيالات، فإن مثل هذا الامل كمثل سراب بقيع يحسبه الظمآن ماءاً، وكمثل نقش ورسم الخبز بعيون البؤساء الجياع، الذي لايُغني ولا يسمن من جوع. والامل الصادق ما يتعقبه السعي والعمل المتواصل، ولا تيأس من حياتك، فلعل آخر مفتاح في جيب فكرك ليفتح لك اقفال مشاكل الحياة.

ثالثاً: الهدف في الحياة والصبر من اجله

لا بد أن يكون لكل واحد مّنا هدف في حياته، ويبرمج أوقاته بروح الامل ليصل الى الهدف المنشود، والاهداف تختلف بأختلاف الهمم والنفوس، ومن لم يكن له هدف مقدس في حياته فإنه ضائع حيران في الوان الارادة والتصميم، ومن يبغ القمة والعظمة في حياته العلمية أو العملية، فلا بد أن يكون له هدف واحد، وتصميم واحد، وأمل واحد، ولايصل الانسان الى مايبغيه بالتمني والترجي، وبلعل وليت، انما بالسعي المتواصل والعمل الدؤوب والجهود المستمرة، ولاينال وسام الموفقية بسهوولة، بل بالجهد والنصب، ولابد من تربية الحواس الخمسة الظاهرية لكسب العلوم والفنون، وكل من عظمت روحه فشعاره في الحياة إما الموت دون الهدف الصادق وإما الفوز والنصر، بوصول الهدف الفائق، ولابد من نيل احدى الحسنيين. والرجل الواقعي من كان له شجاعة القول، ومن قدُر أن يقتل اليأس في



نفسه فإنه لا يؤخر عمل اليوم الى غده، فإن عمل اليوم لهذا اليوم، وللغد أعماله، ولا بد من الارادة والتصميم والصدق والصبر والشجاعة.

رابعاً : معرفة الطريق ووضوح المسلك

بعد تشخيص الهدف في الحياة، فلابد من معرفة طريقة وكيفية السلوك والوصول اليه، فمن عرف الطريق السليم، وعمل وسار حتى النهاية، بكل نظم واستغلال للفرص والوقت الثمين، فإنه فاز ونجح في حياته، فالحذر من تضييع الوقت والتبذير فيه، وان الحياة تعلمنا كيف نعيش وكيف نموت، وما دورنا في الحياة، أهو على الهامش أو في المقدمة؟ وان الرجل مولود أفكاره وآماله وآمانيه الصادقة، التي يجد بكل اخلاص ودقة لينالها بعدما عرف صوابها وسلامتها، وطوبى لمن عرف قدر نفسه. كفى بك بكاء على الماضي، ولاتغفل عن يومك هذا، فإن الوقت أعز الاملاك، وكما لا نغفل عن زراعة هذه الارض الخصبة، بل نفلحها بالعمل الصالح والعلم النافع، فلابد لنا من أغتنام الوقت والامل والرجاء ونصب الهدف والصبر ومعرفة الطريق، ولا بد من مراعاة هذه النقاط التالية:

1- العمل الفوري، فخير البّر عاجله.

2- لا ندع عمل اليوم الى غدٍ، فإن غداً له اعماله وافعاله.

3- ما نستطيع إتيانه لا نكلف الآخرين به.

4- لابد من الطمأنينة في سرعة العمل، فإن عدم الطمأنينة والعجلة، ربما تورث الندم، ويوجب تكرار العمل، فلا بد لك أن تعتمد على نفسك بعد الاعتماد على الله سبحانه وتعالى.

5- لكل وقت عمله الخاص، فلا بد من وحدة العمل حتى نهايته.

6- لا تذبذب ولا تردد بعد معرفة سلامة الطريق، وقداسة الهدف، فإن التذبذب علامة ضعف الاخلاق. والتصميم على العمل وان كان ضعيفاً، أنجح من عمل لا تصميم له.

7- لا تخف من الامر العظيم، فأن طلب ما هو عظيم يولد فيك القوة العظيمة.

8- لا بد من معرفة مكانة العمل ومحاسبة كل شيء فكثيرون هووا وسقطوا في حياتهم إثر العجلة أو التأخير، وفي التأخير آفات.

9- انتهاز الفرص فإنها زهور الحياة، لولاها لذبلت، ويمكن للمرء أن ينال ثروته المفقودة بالعمل، وعلمه المنسي بالمطالعة، ولكن لا سبيل له الى الوقت المنقضي، فإنه مفقود والاثر في عالم الابد. وان الوقت يمر كما يمر السحاب.

10- لا بد من احساس اللذة والشوق في العمل، فمن لم يستلذ بعمله، فقد سد على نفسه طريق تقدمه وازدهاره، والتذمر والكسل سم قاتل لسلامة الروح والجسد، وربما يتعب الانسان من كسله أكثر من عمله، ومما يضيع الحق التضجر والكسل.



11- لاتنتظر الفرص، بل عليك بإيجادها، ولا تيأس، فإذا يئست فأدِمِ العمل، الرجل العظيم من كان قوي الارادة، سالم الفكر، سريع العمل، قادر على تركيز قواه الدماغية، معتمداً على نفسه، متوكلاً على به، ينتفع من تجارب الآخرين، يعيش بكل أمل وثقة. وأما ضعيف النفس فإنه ينتظر الخوارق والمعاجز. وقوي النفس من يخلق المعاجز والخوارق، والناجح في الحياة يعمل ثم ينتظر، وغيره ينتظر ولا يعمل. والتسليم الى التقدير والحظ حجة من يفر من الجهد والعمل، وهو يسعى من اجل رفع الاخطاء في حياته، والرجل الواقعي من يفكر برفع مشاكله الحاضرة، منتفعاً من الاشتباهات الماضية. والعلم بالخطر قبل حلوله بمنزلة السلاح لرفعه، وضعيف النفس انما يفرش طريق سقوطه بمثل (لو) و(اذا) و (لعل) و (ربما)، وقويّها من يتسلق سلم الصعود، ولا يبالي بالأنكسار، فإن الكسر الكبير للرجل الكبير، وانما الانكسار الواقعي عند قبوله بالأنكسار وأنهاك القوى أمامه. فلا بد من تحجيم وتحديد الانكسار، فإنه مثل باقي الامور من النسبيات، يمكن التغلب عليها بالمثابرة والاستقامة والتفكر السليم، ومن ثم من العقل حفظ التجارب، ويكون الانكسار تجربة الانتصار.

12- الحذر من التقليد الاصم الابكم الاعمى، فالرجل ذو الفكر السليم والتصميم القوي، لا يتحكم في كيانه قيود الناس، اذ القانون ينبع من فطرته، ويتفجر في أعماقه، والتوفيق في الحياة ليس الذكاء الخارق، بل أستثمار الذكاء كالتاجر انما يربح في تجارته، لو عرف كيف يستغل راس ماله، وان كان قليلاً، فالتفكير الصحيح مفتاح



الرقي، ومن اراد العمل لابد أن يعرف ما العمل، وكيف العمل، وماذا يعمل، وما الهدف من العمل؟ حتى يتسلق سلم الشموخ والعظمة والموفقية، ومن انكساره في الحياة يصنع جسراً ليعبر عليه ليصل الى النصر المنشود، والعظماء انما جنوا ثمار النصر من الانكسار في حياتهم، فإنهم كسبوا التجارب، والعاقل من يحفظ التجارب ويستخدمها. فلا بد أن نقف أمام رياح المحن، كالجبل الراسخ، وأمام سيل البلاء كالسد الرصين، ولا يحكم في وجود التقليد الاعمى، كما لا نخاف السقوط، بل بكل شهامة وبسالة نقاوم ونجاهد. وان التاريخ ليشهد أن اثار العظماء انما هي حصيلة السجون في المنفى والمهجر، فتصنيف كتاب (البؤساء) انما كان في المنفى، و(تاريخ العالم) في السجن، وترجمة الانجيل في قلعة وارتبورك.

ويحق لنا أن نقلد الآخرين في نتاجهم في وعي وبصيرة، ولا نتوقف في فلكها بل نتجاوزها للأبداع والخلق الجديد.

خامساً: الانتصار على الاتعاب الكاذبة

الكل يعلم أن العمل متعب، وربما يصاب المرء بالكسل والتضجر والتعب، وربما يكون ذلك كاذباً فلا تلق نفسك في احضان التعب، لا سيما الكاذب منه، بل لابد من مصارعة مثل هذه الاتعاب حتى الوصول الى النهاية المقصودة، وعلينا أن نفكر بالأنتصار دوماً، فإن (نابليون) قبل انتصاراته في الحروب كان يفكر في النصر ويخطط لذلك، اذ علم أن النصر لمن فكر بالنصر، والفكر إما من مقولة الانفعال وذلك ما نتأثر به من الآخرين، والاول أفضل من الثاني، والعاقل من



يفكر في أعماله ليل نهار، ويعجز منه التعب لقوة ارادته وحدة نشاطه وديمومة عمله، الضعيف يبرئ نفسه من كسله وانحطاطه بمثل هذه الكلمات: (أتصور أن الحظ لا يكون حليفي)، (الاحوال ليست على ما يرام)، (لا وقت لدي)، (ما الفائدة من العمل في مثل هذه الظروف)، (ما الفائدة من السعي والجهود اذا لم يكن التوفيق) وأمثال ذلك، ومن اعتقد أن التقدير هو الحاكم المطلق في حياته، فأنه اعترف بضعف ارادته، فـ (لا جبر ولا تفويض هو أمر بين أمرين). (اديسون) المخترع امتحن اختراع الكهرباء أربعين مرة، حتى أضاء الدنيا بصيره وضوئه، و (كيلر) بعد تسعة عشرة مرة من أصلاح نظريته أثبت حركة السيارات، وهذا يعني أنه انتصر بعد سقوطه ثمانية عشرة مرة. وأخيراً لا بد من الفوز على الاتعاب بكل حيلة ووسيلة.

سادساً: تلقين النفس بالنجاح

من العوامل المؤثرة في حياة من يبغي الكمال وفوز العمل وأن يكون موفقاً، هو تلقين النفس بالنجاح والانتصار، فهو من مقومات الارادة الفولاذية، والانسان مخلوق ارادته، وتاريخ التمدن البشري يشهد أن النجاح لمن قالل في نفسه (اقدر) وغلب من غلبته نفسه، وأشجع الناس من اغلب هواه، والساقط من كان متزلزل الارادة، وعاشق الهدف تبقى شعلة العشق وهاجة في وجوده، وتظظرم بنفخها بأنفاس تلقين النجاح، ويبقى الشعار: الارادة ثم السعي ثم الوصول، وهيهات منا التسليم للأنكسار والسقوط. وبيدك عزتك وشرفك، والعاقل غرائزه في خدمة ارادته والجاهل ارادته في غرائزه.



سابعاً: الاخلاص في العمل

فإن من اخلص في حياته في فكره وسلوكه مع ربه ونفسه وامته فقد نال المنى وفاز بالمقصود، ومن غرر الكلمات (أخلص تنل) ومن عاش بالحيلة والمكر والخديعة يمت بالفقر والهلاك والخيبة. وأخيراً طوبى لمن عرف قدر نفسه وحياته، وعاش سعيداً ومات سعيداً.

***


FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

خمسة عناصر تحدد طبيعتك

رغبتنا بالعيش بشكل أفضل، وأن نكون أكثر تناغماً مع حاجاتنا وطبيعتنا ورغباتنا، تجعلنا قبل كل شيء بحاجة إلى اكتشاف العنصر الذي ننتمي إليه: عنصر النار- المعدن- الخشب- الأرض- أم عنصر الماء؟.وفي بعض دول آسيا توجد خمسة فصول للسنة بدلاً من أربعة، بحيث يُعتبر نهاية الصيف فصلاً قائماً بذاته، وتتوافق هذه الفصول مع خمسة عناصر طبيعية أساسية تسمح بمعرفة العالم وألوانه، وتلك العناصر هي:النار(الخشب)- المعدن (الخريف)- الخشب (الربيع)- الماء (الشتاء)- الأرض (نهاية فصل الصيف).وكل إنسان يحمل داخله تأثيرات تلك العناصر بنسب متفاوتة، وهي تتفاعل مع بعضها، وتتغذى من بعضها، وتتصارع فيما بينها.وإن تحديد العنصر المسيطر على شخص ما، يعطينا لمحة عن مواصفاته، وعن نقاط ضعفه، وعواطفه.. وبذلك تكون ورقة رابحة لفهم قواعده الحياتية، وطبيعة الشريك الملائم له.

كيف نتعرف على عنصرنا الأساسي؟.

للحصول على العنصر الخاص بك، عليك القيام بهذه العملية الحسابية:اجمع آخر رقمين من سنة ولادتك، فإذا كان الناتج أقل من (10) فهو رقمك الخاص، أما إذا تجاوز المجموع الـ10، فاجمع الرقمين



الناتجين لتحصل على رقمك الخاص، مثال: إذا كنت من مواليد (1966) فعليك أن تجمع الرقمين الأخيرين أي (6+6=12)، وبما أن الناتج أكبر من (10) فعليك بجمع الرقمين الناتجين أي (2+1=3) وهو الرقم الخاص بك. أما المرأة، فعليها إضافة رقم (5) إلى رقمها الشخصي، أي إذا كانت من مواليد (1966) فعليها أن تجمع الناتج النهائي الذي هو رقم (3) مع رقم (5) فيكون المجموع (8) .. وهو رقم (كوا) الذي يعطي نوع العنصر المهيمن، والخاص بها. أما الرجل، فعليه طرح الرقم الناتج من رقم (10)، أي كما في المثال السابق (10-3=7)، وهو رقم (كوا) الخاص به. وبذلك يكون كل رقم من الأرقام الناتجة يُناسب عنصراً من العناصر الخمسة: الرقم1 يناسب الماء- 2 الأرض- 3 الخشب- 4 الخشب أيضاً- 6 المعدن- 7 المعدن أيضاً- 8 الأرض- 9 النار. أما إذا كان رقمك (5) فهذا الرقم سيصبح (8) عند المرأة، و(2) عند الرجل. وبذلك يمكنك معرفة عنصرك المهيمن، طبعاً من دون أن تنسى أن العناصر الأخرى هي جزء منك، وتؤثر عليك أيضاً.

إذا كان عنصرك النار؟

أنت عفوية، خلاقة، ولست خجولة، وغير معقدة، كما إنك لا تحبين الوحدة، وتشعرين بحاجة للحركة الدائمة، لدرجة أنك في كثير من الأحيان تعانين من حيوية مفرطة. أما الرجل فإنه يسبح في فيض من العواطف، والضغوط النفسية، وهو شخص يتشتت بسهولة..فاحذر من الاندفاع، لأن النار عنصر لا يمكن السيطرة عليه.



النصائح التي تُشعرك بالراحة:

عليك بمعرفة ذاتك، واللجوء إلى التأمل، لأنه غذاؤك الروحي الذي يساعدك على التواصل مع الجسد، كما يساعدك على تهدئة النار في داخلك، أيضاً ابتعد عن تناول اللحوم الحمراء بكثرة، وتناول الطعام الخفيف لتهدئة القلب، كذلك الاستحمام المستمر يُساعدك على الاسترخاء.

النشاطات التي تناسبك:

إن العناية بالنباتات عمل مهم بالنسبة إليك، فهو يُدخل الهدوء إلى نفسك، ويجعلك تتواصل مع الأرض، إضافة إلى القراءة والرسم.

الصفات العامة: الفصل: الصيف اللون: الأحمر العضو المؤثر: القلب الحاسة: اللمس الشعور: الفرح المذاق: المر.

إذا كنت من المعدن ؟

أنت نمطي ومنظم، وتحب الترتيب، لكن إذا هيمن عليك المعدن بقوة يصبح لديك ميل للبرودة، والأنانية، والفردية، والابتعاد عن الآخرين.

النصائح التي تُشعرك بالراحة:

يلزمك الهدوء، والانفتاح على الآخرين، لذلك تجنب الكلمات الجافة، وقم بالأعمال الخيرية، أيضاً ادخل الحرارة إلى منزلك بإضافة الألوان والدفء إلى الموجودات الفضية والبيضاء، واجعل أرضية المنزل من الخشب، و في طعامك استخدم البهارات بكثرة.

النشاطات المناسبة:





الرقص والسباحة يفيدانك كثيراً، لأنهما يُضعفان المعدن، ويعطيانه الليونة والهدوء، كما إن مبادرتك للقيام بنشاط اجتماعي تجعلك على اتصال مع الآخرين.

الصفات العامة: الفصل: الخريف اللون: أبيض العضو: الرئة الحاسة: الشم الشعور: الحزن المذاق: لاذع.



***

كيف توجه توبيخا أو انتقادا؟؟

ثمة أوقات سوف يتوجب عليك فيها كقائد ومدير أن تحاسب شخصا ما، أو تشير لسلوكيات غير مقبولة أو غير مساعدة على الإنتاج. أغلبنا ننزعج من فكرة تصحيح سلوك شخص ماأو تهذيبه. التقنية التالية والمكونة من 6 أجزاء يمكنها أن تجعل الأمر سريعا ومؤثرا وغير مؤلم لجميع الأطراف.

القواعد الذهبية الست للنجاح في تقديم انتقاد أو توبيخ أو إصدار حكم (تقييم):

1- استخدم "تقنية الساندويتش"

إن البصل له طعم مرير إذا أكل منفردا لكنه يمكن أن يكون طعمه طيبا عند مزجه بعناصر السلطة الأخرى، ولتخفيف وقع المسألة امتدح الشخص من أجل شيء إيجابي قام به ثم انقل له الانتقاد متبوعا بذكر نقطة إيجابية أخرى بشأن أدائه.

2- انتقد التصرف وليس الشخص

اشرح أنك راض عنه على المستوى الشخصي (بافتراض أن ذلك حقيقي!) ولكنك غير راض عما قام به.

3- اطلب مساعدته



إياك وأن تتوقع من شخص أن "يسمع ويطيع" وكفى. قل إنك بحاجة لتعاونه ومساعدته في حل مشكلة ما.

4- اعترف بأنك ارتكبت أخطاء مماثلة وقدم الإجابة.

ابدأ انتقادك بالتحدث عن خطأ مماثل قد ارتكبته فيما مضي. هذا يجعل انتقادك له مقبولا بدرجة أعلى تماما مثل طبيب الأسنان الذي يعطى مخدرا قبل بدأ عمله. اشرح أنه كان عليك (وعلى آخرين) مواجهة تحديات مماثلة في التعامل معها فيما مضي، وأرهم كيف أصلحتم المشكلة. عندما تعترف أنك لست كامل الأوصاف يكون الآخرون أكثر ميلا لاتباع إرشادك وقيادتك.

5- قدم الانتقاد مرة واحدة وقم به على انفراد

إياك وتوبيخ أحدهم أمام آخرين، فلتقم به خلف أبواب مغلقة وبطريقة هادئة، واذكر الخطأ وكيفية إصلاحه مرة واحدة فحسب، ولا تواصل التركيز والضغط على الأداء الضعيف لهذا الشخص.

6- قم بإنهاء الحديث بملاحظة ودودة

اشكره على حسن تعاونه في حل المشكلة وقل إنك تتطلع لرؤيته يتعامل مع الأمور بالطرق الجديدة التي قمتما بمناقشتها

***

لاتجتذب الآخرين...إذهب اليهم

جاذبية الشخصية خلة رائعة ومرغوبة. وهناك الكثير من المزايا الخاصة التي يمكن الحصول عليها، نتيجة لمقدرتك على اجتذاب الناس نحوك.

وبطريقة أكثر تحديدا: إن الأسلوب الذي أدعوك عزيزي القارئ، لاتباعه الآن لا يقوم على اجتذاب الآخرين نحوك، بل يقوم على مبادرة منك في الإتجاه المعاكس. أي بأن تذهب أنت إليهم!

ثم إن المحاضرين منا، الذين اعتادوا على تدريب مندوبي المبيعات، وأين درسوا علم الإدارة: عرف عنهم التشديد على الشعار التالي "لا تكتب رسالة ولا تلغرفا... اذهب بنفسك!!!"

هناك منافع كبيرة تكمن وراء هذا الذهاب إلى الآخرين مباشرة وشخصيا!!!

اذهب بنفسك... إلى حيث توجد التجارة والأخذ العطاء!

اذهب بنفسك... إلى حيث يوجد المال!

اذهب بنفسك... إلى حيث يوجد الناس!

اذهب بنفسك... إلى حيث يكون مسرح الأحداث!

اذهب بنفسك... إلى حيث يكون المرح والخيال!



فتش عن مواضع اهتمامات الآخر... وأذهب إليها طارقا بابها بكلامك الخاص. ولسوف يعتقد هذا الشخص أنك من أروع الأشخاص الذين سبق له أن حاولهم... السبب: هو أنك تتكلم، مباشرة، في الأمور التي تثير انتباهه، وتذهب إلى النقطة المباشرة التي تستحوذ على اهتمامه، في اللحظة الراهنة.

فتش عن موقع مصلحة الآخر، واذهب إليها مع مصلحتك الخاصة جاعلا مصلحتك ومصلحته واحدة. وعندما توجه مصلحتك في اتجاه مصلحة الآخر، وعندما توحد مصلحتك مع مصلحته، تكون قد بنيت معه تحالفا صلبا، من الصعب أن ينكسر.

فتش عن موقع معتقدات الآخرين وآرائهم، واذهب إليها مع معتقداتك، وآرائك أنت أيضا. ووظف آراءك ومعتقداتك الخاصة لتصديق وتاكيد وتبرير معتقداته. اخلط معتقداتك ومازجها مع معتقداته، لكي تبني معه قلعة من الاعتقاد المشترك. وسيبقى هذا الشخص إلى الأبد حليفا لك في الدفاع عن هذا المعتقد.

فتش عن مواقع رغبات الآخر، واذهب إليها حاملا معك كل ما يحقق، بالضبط، هذه الرغبات، كيا، وبشكل تام... لن تحلم في أن تكون في وضع أشد تأثيرا في الآخرين: من أن تكون في موقع القادر والقائم على تحقيق رغباتهم بالذات... بشكل تام... ومباشر.

إن الأمر ليقتضي منك الكثير التدريب وصقل الشخصية والكثير من المقدرة والفن قبل أن تكتسب ما يكفي من الجاذبية الشخصية لاجتذاب الآخرين وجعلهم يأتون إليك... لكن ذهابك



أنت إليهم، لا يقتضي منك سوى الإرادة وبذل القليل من الجهد. وفي كلا الحالين فإنك واصل إلى النتيجة نفسها... ألا وهي حصول التقارب الذي يسمح بالتعاضد، معا، في سبيل تحقيق مصلحة متبادلة.

وحتى تتمكن من الوصول إلى ذلك، عن طريق أي من الأسلوبين، فإن الأمر يقتضي منك مقدرة ورغبة في تكييف اهتماماتك ومصالحك ومعتقداتك ورغباتك مع تلك العائدة إليه، حتى تتمكنا معا من التقدم نحو بناء حلف متين، لتحقيق الهدف الذي جرى رسمه بصوة متبادلة.

إن هذه "الأساليب المجربة في النجاح"، تقتضي منا العطاء الأخذ.

وهي مستندة، ليس فقط على المبدأة القائل: "العطاء خير من الأخذ"، بل على المبدأ الذي يقول أيضا: "من لا يعطي لا يستطيع أن يأخذ".

إن المدير الذي وضع على ظهر مكتبه شعارا يقول: "كن منطقيا.. وأد العمل على طريقتي": ليس مازحا في ما يدعونا إليه.

والمشتري الذي يقول: "هذه هي المواصفات المطلوبة لدينا. وآخر موعد للتسليم هو أسبوعان" ليس مازحا فيما يشترطه علينا أيضا.

والشيء نفسه يصدق على مدير القوى العاملة الذي يقول: "هذه هي المواصفات الشخصية التي نشترطها، في المرشحين لهذه الوظيفة المحددة".



لقد درجت الأمور، في سالف الزمن، أن طريقة النجاح تقوم على السيطرة على الآخرين. أولا بمهارة الضغط والسيطرة عليهم. ثم تطور الأمر إلى ممارسة التأثير فيهم، من أجل جعلهم يقومون بتنفيذ الأمور بحسب الطريقة التي تشتهيها أنت.

أما في أيامنا الحاضرة: فإن طريق النجاح، يقتضي التكيف مع متطلبات وحاجات هؤلاء الذين هم فوقك، والذين يعتمد عليهم نجاحك. فأنت تعدل مسارك في اتجاه اهتماماتهم... وتعدل أهدافك بما يتوافق مع مصالحهم... وتصوب أفكارك بما يعزز أفكارهم ومعتقداتهم... وتضبط رغباتك بما يتوافق ويشبع رغباتهم.

وقد تقول لي: ألا يجعل ذلك مني شخصا هلاميا ضعيف الشخصية، لا هم له سوى إرضاء الآخرين؟ الجواب: كلا إن الأمر ليس كذلك على الإطلاق! فالأمر يحتاج إلى الكثير من قوة الإدارة، لكي تتنازل عن بعض مصالحك ورغباتك، أكثر مما تحتاج إلى ذلك، عندما تحاول أن تفرض هذه المصالح والرغبات على الآخرين- هذا إن استطعت ذلك.

إن الأمر ليحتاج منا إلى طاقة كبيرة، لكي نعدل أهدافنا بليونة، اكثر مما يحتاج منا للسيطرة على الآخرين بعدوانية- هذا إن استطعت ذلك. لأن الحقيقة تقول: إنك لن تستطيع.

أجل، عندما تتعامل مع الناس الذين هم فوقك، والذين يعتمد نجاحك الشخصي على القرارات التي يتخذونها: فإنك لن تستطيع أن تفرض عليهم طلباتك الخاصة، ولا تستطيع أن تسيطرة



عليهم بطريقة عدوانية، ولن تستطيع أن تعرقل طريق أي منهم نحو هدفه. لذلك لن يبقى عليك سوى أن تتكيف مع طرقهم وأساليبهم.

هذا لا يعني انك لا تستطيع أن تقوم بمبادرات واقتراحات بناءة، عندما تصبح عضوا في الفريق، وعندما تصبح لك يد من الداخل. ففي الحقيقة سوف يطلب منك، وينتظر منك، أن تفعل ذلك. ولكن ليس قبل أن تكون قد أصبحت في موقع من يقوم بالعمل "من الداخل" وعندئذ: بقدر ما تتقدم باقتراحات لتحسين العمل، تزداد سرعتك في التقدم والنجاح.

لكنني الآن سأخلص لك هذا الفصل، زيادة في التأكيد:

- اجتذاب الناس إليك هو شيء عظيم... لكن الذهاب مباشرة إليهم أسرع.

- فتش عن موقع اهتمامات الآخر وركز كلامك على هذه الاهتمامات. بذلك يتحول الآخر بانتباهه نحوك.

- فتش عن موقع مصلحة الآخر. ووائم بين مصلحته ومصلحتك الشخصية.

وعندما تتحد مصلحتكما، معا، تكون قد أوجدت لنفسك تحالفا لا تنفصم عراه.

- فتش عن موقع اعتقادات الآخر وأفكاره، وزواج بينها وبين اعتقادك وافكارك، على نحو يبرر ويعزز ويؤكد أفكار الآخر. وستجد فيه حليفا دائما، يدافع عن هذه الأفكار.



- فتش عن موقع اعتقادات الآخر، واذهب، وقدم له ما يشبع وينجز هذه الرغبات.
- تذكر أن عليك أن تعطي حتى تستطيع أن تأخذ.



***

تعلم قيادة حياتك

* لقد تعلمنا أن نسرع دون تبصر، وأن إحساسنا بالسرعة، والعجلة ليس وراءه دافع حقيقي للسرعة، فقد بات كل شيء يدعو للعجلة، الساعة التي في معصمنا، وساعة الحائط، وقهوة الصباح، ومئات من التوقعات التي خلقناها في واقعنا اليومي. هذه الرسائل تقول لنا الوقت يمر بسرعة والحياة تدرو بنا، فأرجو أن تسرع!.

* المثل القديم يقول: "في العجلة الندامة، وفي التأني السلامة".

* تحت مرض العجلة، والذي نتج عنه أن أصبحت المنافسة أدق، وخطانا أسرع، والتكنولوجيا أكثر تعقيدا، وغرقنا في طوفان المعلومات، وكل ما حولنا يدعونا للعجلة، السرعة أسرع، أسرع، أسرع. هيا، هيا، هيا. وللتصدي لأمراض، وأعراض السرعة، والعجلة تعلم كيف تقود عجلة حياتك. خذ وقتا للراحة، أذهب في مشوار بسيارتك، أحلم أحلام اليقظة، تباطأ، أو تمهل في تناول عشائك، اذهب إلى السينما مع أحد أصدقائك، خذ غفوة في السرير. إكسر الدوامة التي تلف حياتك باستمرار. تمهل، وخذ بعض الوقت لتضيف شيئا من الأهمية على حياتك. تسكع قليلا، وتذكر أن الوقت الذي تضيعه في أشياء كهذه ليس مضيعة للوقت.



* قيم نفسك، أمراض العجلة تبتدئ، أو تظهر عليك عندما تندفع لتكون الأول في كل شيء، عندما تضغط على نفسك لتكون دائما في المقدمة رغم أنك في الواقع لا تصل إلى شيء. وكذلك عندما تصاب بالجنون إذا تجاوزك أحدهم بسيارتك رغم أن الشارع نفسه مليء بالمطبات، وعندما تقطع على شخص ما كلامه، فلا تعطيه الفرصة لإكمال ما يقول، وعندما تدق بأصابعك في توتر، وعندما لا تتناول وجباتك توفيرا للوقت، وعندما تضع جدولا مزدحما للأطفال يحبس عليهم أنفاسهم.

للشفاء من مرض العجلة "Hurryitis" تمهل، تمهل في سيرك، وأكلك، وحديثك، وتفكيرك، وقيادتك سيارتك!

***



اغسل دماغك

بما أن حياتنا هي صنيعة أفكارنا، فذلك يعني أنه حين نتمكن من إعادة برمجة أفكارنا، يصبح من السهل علينا أن نعيد برمجة حياتنا. فحين نختار أفكارنا، نختار أقدارنا.

إن أقوى الحوارات تأثيرا علينا، وعلى شخصيتنا، وبالتالي على حياتنا، ليست حواراتنا مع الآخرين- كما قد يظن البعض- إنما هي الحوارات الداخلية التي نقوم بمحادثة أنفسنا من خلالها. إننا نمارس هذه الحوارات العفوية يوميا وعلى مدى فسحة العمر. فالحوارات الداخلية هي الأفكار الأقرب إلينا والمشبعة بأحاسيسنا وعواطفنا والتي تدخل وتبرمج وعينا الباطن من دون أي رقابة ومن دون التدقيق بصحة هذه الآراء وصدقيتها. وهذه الأفكار المشحونة بأحاسيسنا وعواطفنا تحمل في طيتها آراءنا بأنفسنا، وبالعالم المحيط، آراء الآخرين بنا.

وصدقية هذه الآراء- في معظم الأحيان- غير دقيقة، لأننا نراها كما يرسمها لنا إدراكنا النسبي، أي كما نظن أنها عليه، وليست كما هي عليه بالفعل. لذلك، علينا إعادة برمجة وعينا الباطن وإبدال أنماطنا الفكرية السلبية والمسجلة من خلال حوارتنا الداخلية، بآراء وأنماط فكرية إيجابية. فلنحاول معا أن نرى النصف الممتلئ من الكأس وليس نصفه الفارغ.

فيما يلي نقاط ببعض نماذج الأنماط الفكرية السلبية- على سبيل المثل لا الحصر- وكيفية استبدالها بأنماط فكرية إيجابية.

نمط فكري سلبي

* لقد قدمت الكثير وهذا يكفي!
* لا أحد يحبني ولا أحب أحدا!
* أشعر أنني مكروه من الجميع!
* إن كل العلاقات التي أقوم بها تجلب لي الألم والمشاكل!
* كم أنا بحاجة إلى أحد يحبني!
* أصبحت معزولا عن كل العالم!
* أفشل في كل شيء أحاول تحقيقه!
* تمر الساعات والأيام والسنون من دون جدوى!
* أخاف من المرض الذي ألم بي، أكره جسدي!
* وضعي الصحي يتدهور يوما بعد يوم!
* أرى الحقد والكره في كل مكان!
* لم تعد لدى الرغبة للقيام بأي عمل!
* ضقت ذرعا من دراستي الجامعية!
* لا يمكنني تحقيق أي شيء!
* هكذا أنا دائما، لا أستطيع أن أغير ذاتي!
* أخجل من نفسي عندما أتذكر كم كنت عدوانيا في الماضي!
* ضقت ذرعا من هذا العمل الروتيني!
* إن ما أفعله يأخذ مني كل وقتي، وهذا الأمر يزعجني دائما!



نمط فكري إيجابي

* ما أقدمه يعود إلي.
* أستطيع بالفطرة أن أعطي الحب وأتلقاه.
* أنا أستحق الحب.
* أصبحت أعتقد أن علاقاتي بالآخرين لا تخلو من المتعة.
* أنا الآن مستعد لتلقي الحب من الآخرين.
* الحب النقي هو الذي يصلني بالكون.
* لدي الطاقة والفرص الكافية لتحقيق ما أريد.
* كل يوم أتحسن أكثر وأكثر في كل المجالات.
* حب الله يتواجد في كل خلية من خلايا جسدي.
* النور الإلهي يشفي جسدي من الداخل.
* أنا أشع الحب لأي شخص ألتقي به.
* لدي القدرة الفطرية الكافية للخلق والإبداع.
* التعلم عمل تلقائي، سهل، مفيد، وممتع.
* إن ما أحلم به الآن يمكنني تحقيقه.
* لدي قدرة كافية للتغيير والتطور.
* أنا الآن إنسان ودود وأحب الجميع.
* خبرتي العملية وإنتاجيتي تزداد يوما بعد يوم.
* أنا أحب ما أفعله، وأفعل ما أحبه.




FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

خطة.. لمواجهة العقبات

1- العاطفة

السيطرة على القلق: قم أولا بالتخلص من توترك البدني بفض التشابك بين يديك ورجليك ووضع كلتا القدمين مسطحتين على الأرض ثم لف أصابع يديك وقدميك بالتواء ثم فكها ببطء ثلاث مرات. وكبديل عن ذلك، قم بتمرينات المد المفضلة لديك لمدة 3 دقائق؛ كممارسة الركض.

أغلق عينيك وأرخ بوعي أي توتر في جسدك. خذ ثلاثة أو أربعة أنفاس عميقة بينما تقوم ذهنيا بمتابعة مجرى نفسك في الشهيق والزفير. والآن اترك نفسك لتتنفس بصورة طبيعية وسهلة بينما تقوم بالعد ببطء بشكل عكسي بداية من الرقم 50، أو كرر الأبجدية. وفي كل مرة تقود فيها فكرة ما إلى ذهنك عد إلى نقطة البداية وابدأ من جديد.

السيطرة على الخوف: يمكنك استخدام طريقة التخيل الإبداعي لمساعدتك على التدرب على مهارات الثقة لديك. فبهذه الطريقة ستغذي عقلك اللاواعي بصورة إيجابية قوية لك وأنت تحقق هدفك بنجاح بأقل مقدار من التوتر.



اضطجع في مكان تكون فيه وحدك دون إزعاج، واستغرق 10 دقائق اجعل فيها جسمك يسترخي استرخاء شديدا للدرجة التي يصل فيها ذهنك إلى مرحلة "الطفو".

ابق مسترخيا وتنفس بصورة منتظمة ورفق، خذ خيالك إلى الوقت الذي من المفترض أن تستيقظ فيه في الصباح التالي. وتخيل نفسك ترتدي ملابسك وتستعد ليومك بأسلوب إيجابي ومرتخ. شاهد نفسك تتمتع بإفطار مغذ محبب إليك.

استمر في تخيل نفسك ساعة بعد ساعة بينما تسير بنجاح عبر أحداث يومك. احرص على أن تأخذ صورة لنفسك وأنت تبدو ساكنا وهادئا ورابط الجأش خلال أي أزمة أو وقت عصيب ربما يأتي إلى ذهنك. لاحظ وابد إعجابك بلغة جسدك الحازمة واستخدم فؤادك لتستمتع إلى نبرات صوتك الواثقة المتحكمة.

وأخيرا تخيل نفسك تتمتع بمكافأة عن إنجازك. استمر مع تخيلك لنفسك على أنك شخص ناجح أطول وقت ممكن، لأنه كلما قويت هذه الصورة كان من الأرجح أن تترجم إلى واقع في اليوم التالي.

السيطرة على الغضب: عندما تشعر أن غضبك بدأ يأخذ شكلا ماديا، مثلا، نبضاتك تتسارع؛ عضلاتك تشتد؛ رأسك ترتجف، عليك اتباع الخطوات التالية: المسافة، الواقع، التوتر، التنفس.

المسافة: ابتعد على الفور عن أي اتصال مادي قد يكون لديك، لا سيما إذا كان مع شخص. خذ خطوة إلى الوراء أو عد إلى الخلف على الكرسي. والبديل لذلك أن تغادر الحجرة لدقائق معدودة.



الأرض: تمسك بشيء جامد ثابت يساعدك على ان تعود إلى الواقع. ثم حول دماغك على الحالة المنطقية لنصف المخ الأيسر (لأن نصف المخ الأيمن هو المكان الذي تنبثق منه عواطفك). ومن أمثلة الطرق السريعة للقيام بهذا، إذا لم تكن قادرا على مغادرة المكان، هو أن تعد في صمت جميع الأشياء الموجودة في الحجرة ولها نفس اللون، أو عدد الدوائر التي يمكنك رؤيتها. وكبديل عن ذلك، يمكنك أن تضع قائمة محتويات وصفة طعام الليلة، أو تستدعي إلى الذاكرة عناوين أخبار اليوم.

إذا كان يمكنك أن تنفصل بعيدا، فاقض ما يقارب 15 دقيقة تقوم فيها ببعض الأعمال الروتينية اللاهية والتي تحتاج إلى بعض التفكير مثل حفظ الأوراق في ملف، أو تنظيم الدولاب.

التوتر: افعل شيئا يخلصك من تصاعد التوتر البدني. يمكنك أن تقوم في خفية بالقبض على كفيك بإحكام ثم تركهما، أو أن تلوي ثم تفك أصابع رجليك، أو إذا كانت لديك بعض الخلوة يمكنك أن تجعل وجهك عابسا ثم تفك العضلات ببطء أو يمكنك أن تضرب وسادتك. يمكنك أيضا أن تركل كرة، أو تسبح لمسافة ميل أو تصرخ صرخة قوية.

التنفس: وأخيرا قبل أن تعود لتتعامل مع الموقف، استخدم تمرين التنفس العميق لهدئ من نبضك. ثم بعد ذلك تأكد من استمرارك في أخذ نفس أو نفسين عميقين بطيئين على الأقل على مدار الدقائق الخمس القادمة.



2- الاتصال

ارتقاء النفس: يستمع الناس أكثر لمن يرتدون ملابس ملائمة.
إننا إذا ضايقنا عيون الناظرين إلينا، فربما لا نكون سلكنا طريقة ملائمة أو ربما نكون ظلمنا أنفسنا. في ذورة العقبة من السهل أن نترك شكلنا يتدهور لأن الاعتناء به ينزلق بصورة مفهومة إلى أسفل قائمة أولوياتنا. ولعل هذا يكون في الحقيقة أفضل وقت لأن تدعو نفسك على مجموعة من الملابس الجديدة المنتقاة بعناية، أو طريقة جديدة للشعر، لأن احترامك لذاتك ربما يحتاج إلى دفعة أيضا.

وعلى أقل تقدير فكر فيما ستقوله، بما في ذلك أي استجابات قد تريد الرد بها على الانتقادات أو الاعتراضات. بعد العقبات نكون في حالة "استعجال" ويكون من المغري إهمال هذه الخطوة الإعدادية لأننا نريد البدء في الفعل بأسرع وقت ممكن. ولكن من الأهم أن تأخذ "وقتا" لتفكر مليا وتسجل وتتدرب على ما تريد قوله، لأن عقلك ربما لا يكون يعمل بنفس كفاءته المعادة. أحاسيس مثل الشعور بالذنب أو الاحترام المنخفض للنفس بعد ارتكاب خطأ أو الغضب بع الإحباط يمكن أن تخل بعمليات التفكير المنطقي.

ومن الضروري أن يتم إضفاء حالة ثقة من الداخل. فالأبحاث أظهرت أن الناس يستمعون أكثر لهؤلاء الذين يقدمون أنفسهم بثقة هادئة. وبعد العقبات حتى أكثر الناس ثقة، كثيرا ما يحتاجون إلى دفعة. يمكنك أن تحصل على هذه بقضاء بعض الوقت قبل الحدث مع صديق مقرب.



إيقاف النقد غير المرغوب فيه: عقب العقبة مباشرة كثيرا ما نشعر بالوهن. ورغم أن الناجحين هم الأشخاص الذين يرحبون بالتقييم البناء على فشلهم وأخطائهم، فإن الأولية لفترة من الوقت قد تكون هي الحاجة إلى راحة وعلاج. وعندما تشعر بالقوة الكافية، يمكنك أن تطلب التقييم الذي تظن أنه قد يساعدك على التعلم من العقبة.

فهذه الطريق ستوقف تدفق النقد حتى تكون مستعدا لطلبه. وبدلا من أن تدافع عن نفسك يمكنك أن ترد على من ينقدك بأن تقول في هدوء إنه ربما يكون هناك بعض الحق فيما يقولونه، بينما من الداخل تحتفظ بحقك في أخذ الوقت في أخذ ذلك في اعتبارك أو ترفضه. ولكي تتأكد من أنك تحصل على تقييم مفيد؛ ولا يحطم صورة ذاتك ولا ثقتك بنفسك:

1- هدئ نفسك: استخدم التنفس العميق للتأكد من أنك مسؤول مسؤولية كاملة عن عواطفك. وقد يكون من غير العتاد ألا تشعر بدرجة ما من القلق أو الغضب، ولكن يجب ألا تسمح لهذه المشاعر أن يكون لها اليد العليا بحيث تجعلك تشعر بأنك سلبي أو دفاعي بشكل مفرط.

2- اشرح لماذا تحتاج إلى التقييم: مثلا "اعرف أنني وقعت في خطأ وأنني حريص على ألا اقع فيه مرة ثانية".

3- اطلب التقييم الإيجابي والسلبي: لا سيما إذا كنت تعرف أن من ينقدك يتحرق شوقا على فرصة لمهاجمتك.



4- اطلب أمثلة محددة: سل من ينقدك أن يعطيك الأوقات والتواريخ والأمثلة الخاصة بما فشلت في أن تفعله أو تقوله أو قلته أو فلته بصورة غير صحيحة أو غير ملائمة، من وجهة نظرهم.

5- ابتعد عن الهجمات والإحباطات الشخصية: إذا بدأوا في مهاجمة شخصيتك بدلا من سلوكك.

6- اطلب نصائح بناءة: قل إنك ستجد المفيد أن تحصل على بعض الأفكار أو النصائح العملية.

7- لخص: من الشائع جدا أننا عندما نتلقى النقد، فإن قلقنا يمنعنا من الاستماع والإدراك بدقة. ودائما ما تكون فكرة حسنة أن تكرر ما تظن أن من ينقدك قد قاله في صورة مختصرة. وهذا يساعد أيضا الناقد على أن يشعر بشعور أفضل.

8- قدم شكرك: جميع التقييمات مفيدة حتى ولو كان بعضها أنفع من بعض.

9- اعرض خطة عملك: قل ما تنوي القيام به كنتيجة للاستماع للتقييم.

10- ادعم احترامك لذاتك: أنت إنسان، والنقد يجرح حتى ولو كان مفيدا بقدر هائل. والناجحون يحرصون على عدم نسيان نقاط قوتهم وما يقدرون على القيام به بصورة حسنة. فمن المفيد أن تعطي متعة قضاء بعض الوقت مع شخص ما يقدر قيمتك.

3- التنظيم

وضع الأهداف: بعد العقبات يكون من الضروري جدا وضع أهداف جديدة، وهناك سببان رئيسيان للقيام بهذا. أولهما أن العقبة ربما تكون غيرت بعضا من ظروفنا والاحتمالات. وثانيهما هو أننا كثيرا ما نحتاج إلى دفعة تحفيزية، ووضع الأهداف يعد حافزا منشطا للغاية.

يجب أن تكون الأهداف دائما محدوة، ومجدولة زمنيا، وقابلة للتحقيق، ويمكن أن تحصل على مكافأة على تحقيقها، ومدعومة. والأسئلة التالية تساعدك على تعديل عملية وضعك المعتاد لأهدافك بعد العقبة.

هل هي محددة؟ تأكد من أن هدفك ليس عاما أكثر مما ينبغي وإلا سيكون من الصعب أن تقدر ما إذا كنت تحقق تقدما تجاهه أم لا. والمقاصد الجيدة والقرارات العظيمة كثيرا ما تتدفق بحرية في الحالة العاطفية التي تلي العقبة. ونحن نحتاج إلى ترويضها وتسخيرها إذا أردنا أن تكون مفيدة وناجحة. يجب أن نهدف إلى أن نجعلها واقعية من خلال التحديد الدقيق لما نهدف إلى تحقيقه.

هل هي مجدولة زمنيا؟ يجب أن يكون لكل هدف تاريخ محددة. الأهداف التي تكون طويلة المدى بشكل مبالغ فيه تصبح مهمشة. وإذا كان لديك هدف مهم بعيد المدى، فتأكد بع العقبة أنك حددت بوضوح الخطوات مع تواريخ الانتهاء في المستقبل القريب. إننا في حاجة إلى نتائج سريعة من أجل تشجيع سريع.

هل هي قابلة للتحقيق؟ أي شخص مهتم بالتطور الشخصي يريد أهدافا صعبة تزيد من قدراته؛ فنحن نعلم أن هناك أهمية ضئيلة في



الحصول على هدف في غاية السهولة. ولكن بعد العقبات ربما يكون عليك أن تعدل طريقتك في وضع الأهداف حتى تشفى تماما. فهذا هو الوقت الذي تضع فيه أصابع قدمك في المياه الجديدة. وتأكد أيضا أن هدفك يتوافق مع أولوياتك الحالية والتي قد تكون علاجا عاطفيا.

كيف ستكافئ نفسك؟ يجب ألا يوضع هدف على الإطلاق دون تخصيص مكافأة معلنة بوضوح له. بعد العقبات يجب أن تكون حريصا بشدة على هذا الهدف وتأكد من أنك تكافئ المجهود والإنجاز معا. ولا تنس أننا كثيرا ما لا نقدم أفضل ما عندما بعد العقبات وربما لا نكون على علم بإمكانياتنا الجديدة حتى نجرب ونفشل في تحقيق مستوانا المعتاد.

من ستختار للدعم؟ تصبح جميع الأهداف قابلة للتحقيق بصورة أكبر إذا قمنا بالإعلان عنها وقام شخص آخر بدعمنا ومساندتنا من خلال مراقبة تقدمنا بعناية. ولكن نظرا لأن معنوياتنا قد تكون ضعيفة بعد العقبات، يجب انتقاء الأشخاص الذين سيساندوننا بعناية.

***



الأهداف الكبيرة

لا يقرر النجاح بحجم الدماغ ولكن بحجم التفكير. وقد اثبتت الحقائق التاريخية، ان حجم رصيد الانسان المادي، وسعادته وصحته يقررها حجم فكره الايجابي. وبدون ان ندرك فإننا جميعا ثمرة وانتاج الفكر المحيط بنا. ويبدو أن كثيرا من هذا الفكر صغير الحجم وسلبي الاتجاه. كما ان حولنا بيئة تحاول جرنا إلى السلبية واليأس والاحباط. هذه البيئة من حولك تقول: أن مصيرك خارج قدرتك، لذا فانسى احلامك واهدافك والحياة الأفضل. استقيل واقعد بانتظار ما يجلب اليك القضاء والقدر.

يقول كارل ساندبيرج لا شيء يحدث إلا أن كان حلما أولا فعليك ان تدرك بأن ما يحد مما يمكنك أن تمتلكه وتحققه في حياتك هو حجم خيالك ومستوى التراملك لتحقيقه. لقد حان الوقت الآن لا يقاظ العملاق والقوة الدافعة الكامنة في داخلك.

إذ ما أن تقرر ذلك حتى تجد أنه لن يكون هنالك ما يقف في وجهك في خلق وفرة ذهنية وعاطفية وبدنية ومادية وروحية بما يفوق الخيال والتصور، فخطوتك الأساسية إذا هي ان تطور لديك أهدافا أكبر وأكثر الهاما.



ان اهداف معظم الناس بسيطة تقتصر على "التغلب على امور حياتهم" فهم واقعون في فخ تحصيل قوت عيشهم بدلا من رسم وتصميم المعيشة التي يستحقونها.

ينبغي ان نتذكر ان لأهدافنا تأثيرا علينا، مهما كانت هذه الأهداف. فإن لم نعمل على زرع البذور التي نريدها في حديقة عقولنا الباطنة بوعي فإننا لن نحصل الا على الحشائش الطفيلية.

فالحشائش اوتوماتيكية، وانت لست تحتاج للعمل لكي تحصل عليها. فإذا كنا نريد اطلاق القدرات اللا محدودة الكامنة في داخلنا فإن علينا أن نجد اهدافا كبيرة وعظيمة بما فيه الكفاية ونزرعها في عقولنا الباطنة لكي تكون بمثابة تحد لنا وبحيث تحملنا هذه الأهداف الى ما وراء الحواجز التي تعترض طريقنا وإلى عالم من القدرات اللامحدودة. ولنتذكر أن ظروفنا الحالية لا تعكس طاقاتنا وقدراتنا النهائية، بل حجم ونوعية الأهداف التي نركز عليها حاليا.

إن المفتاح الاكثر أهمية لتحديد الأهداف هو أن تجد هدفا كبيرا بما فيه الكفاية بحيث يكون مصدر الهام لك وبحيث يدفعك لاطلاق العنان لكل قواك. وكما يقول دونالد كيرتس: "إننا ما واينما يكون لأننا كنا قد تخيلنا ذلك من قبل".

فتحديد الأهداف هو الخطوة الأساسية الأولى لتحويل غير المرئي إلى مرئي، وهذا هو سر كل نجاح في الحياة. ويمكنك أن تنحت وجودك الخاص بفعل الأفكار التي تستهدفها في كل لحظة من لحظات حياتك. فالأفكار الكامنة وراء أهدافك هي الخطة الأساسية التي تقود كل أفكارك.



الفهرس

***




مجلة
FARES_MASRY
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الابتسامة

Magic of Flexibility

في هذا الكتاب..

- ملح الحياة الحقيقي..!
- هل أنت متهوِر..؟!
- كن قويًا وواثقا..!
- لا تعمل تحت الضغط..!
- كيف تتعامل مع الأخطاء..؟!
- وجِّه ضغوط العمل لصالحك..!
- كيف تتكيَّف مع الشخصيات الصعبة..؟!
- طرقك إلى قمة الأداء..!
- مهارات للتخفيف من القلق والتوتر..!
- من أين تبدأ..؟!
- خمسة عناصر تحدد طبيعتك..!
- لا تجتذب الآخرين.. اذهب إليهم..!

George Diehmell






Exclusive
For
www.ibtesama.com
حصريات مجلة الابتسامة